

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UNA EMPRESA DE  
FORMULACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS**

**"ARQUING Ltda."**

**WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA –UNAD–  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN COMERCIAL Y DE NEGOCIOS**

**Bogotá, D.C.,**

**2005**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UNA EMPRESA DE  
FORMULACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS  
"ARQUING Ltda."**

**WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO**

**Estudio de Factibilidad para Optar el Título de Tecnólogo en  
Gestión Comercial y de Negocios**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA –UNAD–  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN COMERCIAL Y DE NEGOCIOS**

**Bogotá, D.C.,**

**2005**

# NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

---

---

---

\_\_\_\_\_  
Presidente del Jurado

\_\_\_\_\_  
Jurado

\_\_\_\_\_  
Jurado

Bogotá, D.C., Junio de 2005

# AGRADECIMIENTOS

No existe camino demasiado largo  
para el que marcha lentamente y sin prisa,  
no hay meta demasiado lejana  
para el que se arma de paciencia.

*Anónimo*

A todas aquellas personas que de una u otra forma me manifestaron su solidaridad y concurso para que éste esfuerzo fuera un hecho... *"los llevo en el corazón y siempre los tendré presente"* Muchas Gracias.

# DEDICATORIA

Una casa será fuerte e indestructible  
cuando esté sostenida por estas cuatro columnas:  
padre valiente, madre prudente,  
hijo obediente, hermano complaciente.

*Confucio*

A mi querida esposa –Annerys Sánchez-, quien me dio dos grandes bendiciones:  
Juan Carlos y Juan Manuel Salcedo Sánchez, también para ellos va el fruto de este  
esfuerzo. *"Que Dios me los bendiga por siempre".*

# CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
<b>PRIMERA UNIDAD: JUSTIFICACIÓN Y TÉRMINOS DE REFERENCIA</b>	<b>1</b>
1. REFERENTES TEÓRICOS Y PRÁCTICOS	2
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
3. OBJETIVOS	7
3.1. GENERAL	7
3.2. ESPECÍFICOS	7
4. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	8
4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	8
4.2. FUENTES DE INFORMACIÓN	9
4.3. VARIABLES E INSTRUMENTOS	9
4.4. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	10
5. ALCANCES DEL PROYECTO	10
6. CONCLUSIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN Y TÉRMINOS DE REFERENCIA	11
<b>SEGUNDA UNIDAD: ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>12</b>
1. EL PRODUCTO	13
2. USUARIO O CONSUMIDOR	13
3. DELIMITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	14
3.1. DELIMITACIÓN DEL ÁREA GEOGRÁFICA	14
3.2. DESCRIPCIÓN DE CONDICIONES DE INFRAESTRUCTURA	15

3.3.	IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE VARIABLES ESPECÍFICAS DE INFLUENCIA DEL PROYECTO	16
3.4.	DESCRIPCIÓN DE CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN	16
3.5.	DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE GENERALIZACIÓN O DE SEGMENTACIÓN	17
4.	COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO	18
5.	COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DEL PRODUCTO	21
6.	DEMANDA EXISTENTE EN EL MERCADO	23
7.	ANÁLISIS DE PRECIOS	24
8.	COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO	24
9.	EL MERCADO DE INSUMOS	26
10.	CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO	26
<b>TERCERA UNIDAD: ESTUDIO TÉCNICO</b>		27
1.	TAMAÑO DEL PROYECTO	28
1.1.	VARIABLES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO	28
1.1.1.	Las Dimensiones del Mercado.	28
1.1.2.	La Capacidad de Financiamiento.	28
1.1.3.	La Tecnología Utilizada.	28
1.2.	DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD	29
1.2.1.	Capacidad Real.	29
1.2.2.	Capacidad Ideal.	29
1.2.3.	Capacidad Ociosa.	29
2.	LOCALIZACIÓN	30
2.1.	MACROLOCALIZACIÓN	30
2.1.1.	Según Consumidores.	30
2.1.2.	Según Competidores.	30

2.2.	MICROLOCALIZACIÓN	30
3.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO	31
3.1.	CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	31
3.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO	32
3.2.1.	Análisis del Problema:	32
3.2.1.1.	Selección de los Problemas General y Específico.	32
3.2.1.2.	Identificar los Componentes del Problema.	32
3.2.1.3.	Ordenar y Priorizar los Componentes del Problema.	33
3.2.1.4.	Fases en la Generación e Implementación de Políticas.	33
3.2.1.5.	Proposición de Soluciones Concretas Frente a los Componentes Principales.	34
3.2.1.6.	Selección de Una a Tres Propuestas.	34
3.2.2.	Afinación de la Propuesta:	34
3.2.2.1.	Selección de una sola Propuesta a Trabajar.	34
3.2.2.2.	Revisión y Afinación de la Propuesta.	35
3.2.3.	Análisis del Espacio de Decisión.	35
3.2.4.	Mapa de Poder.	36
3.2.4.1.	Aliados.	36
3.2.4.2.	Oponentes.	37
3.2.4.3.	Indecisos.	37
3.2.5.	Autoanálisis. La Organización para la Gestión.	38
3.2.6.	Estrategia de Influencia.	39
3.2.6.1.	Investigar.	39
3.2.6.2.	Saber a qué nivel se toman las Decisiones.	39
3.2.6.3.	Elaborar una Propuesta.	40
3.2.6.4.	Identificar al Blanco.	40
3.2.6.5.	Detectar a los Aliados, Oponentes e Indecisos.	40



3.2.6.6.	La Medición de Fuerzas y Debilidades del Grupo que Gestionará.	40
3.2.7.	Planificación de Actividades.	41
3.2.8.	Evaluación Constante.	41
3.2.8.1.	A Nivel de la Política	42
3.2.8.2.	A Nivel de la Sociedad Civil	42
3.2.8.3.	A Nivel de la Democracia	42
3.3.	PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO	46
3.4.	SELECCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE EQUIPOS	46
3.5.	IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE MANO DE OBRA	47
4.	DEFINICIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA	47
4.1.	DESCRIPCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA DE INSTALACIONES Y EQUIPOS	48
4.2.	DISTRIBUCIÓN EN PLANTA	48
5.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	49
5.1.	CONSTITUCIÓN JURÍDICA	49
5.2.	DISEÑO ORGANIZACIONAL	50
5.3.	PERFIL DE FUNCIONES	52
6.	CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO	53
<b>CUARTA UNIDAD: ESTUDIO FINANCIERO</b>		<b>54</b>
1.	ESTUDIO FINANCIERO	55
1.1.	INVERSIONES	55
1.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	61
1.3.	INGRESOS	62
1.4.	IMPUESTO DE RENTA	63
1.5.	RESERVA LEGAL	63
2.	PUNTO DE EQUILIBRIO	67

<b>QUINTA UNIDAD: EVALUACIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>69</b>
1. EVALUACIÓN FINANCIERA	70
1.1. EL VALOR PRESENTE NETO (V.P.N.)	70
1.2. CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.)	70
1.3. INCIDENCIAS DEL PROYECTO EN SU ENTORNO	71
1.3.1. Efectos Externos del Proyecto como Inversión.	71
1.3.2. Efectos Externos del Proyecto como Programa de Producción.	72
1.3.3. Efectos del Proyecto sobre el Medio Ambiente.	72
 <b>SEXTA UNIDAD: PLAN DE IMPLEMENTACIÓN</b>	 <b>74</b>
1. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	75
1.1. TRÁMITES LEGALES Y ADMINISTRATIVOS	75
1.1.1. Acta de Constitución.	75
1.1.2. Escritura Pública.	75
1.1.3. Inscripción en la Cámara de Comercio.	75
1.1.4. Inscripción en la DIAN.	75
1.2. EJECUCIÓN DEL PROYECTO	76
1.2.1. Constitución Legal.	76
1.2.2. Registro Mercantil.	76
1.2.3. Arriendo de la Oficina y Adquisición de Muebles y Enseres.	76
1.2.4. Adquisición de Maquinaria y Equipos.	77
1.2.5. Administración de la Ejecución.	77
1.2.6. Puesta en Marcha del Proyecto.	77
CONCLUSIONES	xxi
BIBLIOGRAFÍA	xxiii
ANEXOS	xxiv

## **LISTA DE TABLAS**

Tabla 1. Estadísticas Sociales del Chocó 2004	16
Tabla 2. Datos Demográficos del Chocó 2004	17

## **LISTA DE CUADROS**

Cuadro 1. Proyección de la Población por Área según Municipios 2005	5
Cuadro 2. Comportamiento de la Demanda del Producto	20
Cuadro 3. Comportamiento de la Oferta del Producto	23
Cuadro 4. Programa de Producción	46
Cuadro 5. Inversiones Iniciales en Muebles y Enseres	56
Cuadro 6. Inversiones Iniciales en Equipos de Oficina	56
Cuadro 7. Depreciación Muebles y Enseres	57
Cuadro 8. Depreciación Equipos de Oficina	57
Cuadro 9. Inversión Inicial de Activos Tangibles	58
Cuadro 10. Presupuesto de Inversiones	58
Cuadro 11. Cronograma de Inversiones	58
Cuadro 12. Costo de Mano de Obra (Nómina)	59
Cuadro 13. Gastos Anuales sobre Valor Mensual	60
Cuadro 14. Presupuesto de Gastos de Administración	60
Cuadro 15. Presupuesto de Sueldos de Operación y Administración	61
Cuadro 16. Presupuesto de Ingresos	62
Cuadro 17. Presupuesto de Costos de Venta	62
Cuadro 18. Estado de Pérdidas y Ganancias	63

Cuadro 19. Flujo de Fondos	64
Cuadro 20. Balance Inicial	65
Cuadro 21. Balance General a 31 de Diciembre de 2005	66

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1. Mapa de Poder	38
Figura 2. Diagrama de Bloque del Proceso Productivo del Servicio	43
Figura 3. Diagrama de Flujo del Proceso Productivo del Servicio	44
Figura 4. Organigrama	51
Figura 5. Determinación Gráfica del Punto de Equilibrio	68

## **LISTA DE ANEXOS**

Anexo 1. Localización del Departamento del Chocó en Colombia

Anexo 2. División Política del Departamento del Chocó

Anexo 3. Mapa de Quibdó

Anexo 4. Localización en Quibdó de **"ARQUING Ltda."**

Anexo 5. Demografía y Sector Social, Evolución Poblacional por  
Municipio 1995 -2005

Anexo 6. Acta de Constitución de una "Sociedad Ltda."

Anexo 7. Estatutos de la Sociedad Comercial Arquitectura e Ingeniería Ltda.

**"ARQUING Ltda."**

Anexo 8. Escritura Pública de **"ARQUING Ltda."**

Anexo 9. Portafolio de Servicios de **"ARQUING LTDA."**

Anexo 10. Logo y Eslogan de **"ARQUING LTDA."**

# INTRODUCCIÓN

En el marco de la democracia participativa, la gestión puede constituirse como un mecanismo viable para la expresión de los intereses de diferentes grupos de la sociedad.

En toda sociedad, los individuos tienden a unirse en busca de satisfacer sus intereses; así, en una sociedad democrática la búsqueda de estos intereses se hace mediante la organización ciudadana frente a las instituciones democráticas constituidas, y los grupos de presión o de interés son una clara expresión de este tipo de búsqueda organizada. Este fenómeno es manifestación del protagonismo de la sociedad civil en la dinámica de la política contemporánea.

De tal manera, desde una perspectiva teórica, debe establecerse que la sociedad civil *"(...) está compuesta por esas asociaciones, organizaciones y movimientos que emergen más o menos espontáneamente, y, estando atentos a la resonancia de los problemas sociales en las esferas de la vida privada, destilan y transmiten esas reacciones de una manera amplificada en la esfera pública. El corazón de la sociedad civil comprende una red de asociaciones que institucionalizan discursos*



*de resolución de problemas sobre cuestiones de interés general en el marco organizado de las esferas públicas (...). Representa una red altamente compleja que se ramifica en una multitud de espacios sobrecruzados internacionales, nacionales, regionales, locales y subculturales"*<sup>1</sup>.

En este orden de ideas, un grupo de presión debe entenderse como *"un grupo plural que se establece deliberadamente para promover los intereses de sus afiliados (...) influyendo sobre los depositarios del poder y la opinión pública"*<sup>2</sup>. Estos grupos ejercen presión a través de la gestión que constituye la representación del grupo de presión frente al Congreso (y por extensión frente a la administración pública); encontrándose el factor grupal de presión en una relación de mandante a mandatario con respecto a la gestión<sup>3</sup>.

En el marco colombiano, los grupos de presión han sido parte de la historia de la dinámica política; sin embargo, su existencia no siempre ha sido reconocida de manera expresa, tal como establece Cepeda Ulloa, se prefiere una serie de eufemismos para designar los grupos de presión: *"fuerzas vivas de la Nación", "grupos cívicos", "entidades cívicas", "asociaciones gremiales", "gremios*

---

<sup>1</sup> Habermas, Jürgen. "Civil Society and the Political Public Sphere". En: Between Facts and Norms: Contribution to a Discourse Theory of Law and Democracy. Cambridge, MIT Press, 1996. Pág. 367.

<sup>2</sup> Lowenstein, Kart., Teoría de la Constitución. Ariel, Barcelona, 1982.

<sup>3</sup> Piñeiro, Armando, Op. Cit.

*económicos”, “gremios de producción”, “industrias asociadas”, “sector empresarial, laboral y patronal”, y términos semejantes, no son sino denominaciones un poco más suaves para designar un mismo fenómeno: los grupos de presión*<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Cepeda Ulloa, Fernando, Op. Cit., pág. 11

## **RESUMEN**

El conocimiento histórico del Departamento del Chocó, ha demostrado una situación bastante difícil si tenemos en cuenta que la mayoría de la población es rural y se ubica en zonas de alto riesgo y de intrincado acceso, comunidades con necesidades básicas insatisfechas muy por encima del promedio nacional, bajos niveles de asistencia en salud, educación, vivienda, servicios públicos y baja participación ciudadana me ha motivado a la realización de un Estudio de Factibilidad para el montaje de una Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos en la ciudad de Quibdó, cuyo objetivo es ofrecer a los burgomaestre y organizaciones civiles, un grupo de profesionales especializados en el área, que permita garantizar su viabilización en el ente nacional sin temor a ser rechazado.

Las instalaciones locativas de la Empresa se encuentran ubicadas en la Calle 34 No. 5-111, Oficina 202, área geográfica que por sus características climáticas y cercanía a al centro de Quibdó, satisfacción de los servicios públicos, facilidad de transporte y comunicación y disponibilidad de instalaciones, es considerado estratégico.

Se cuenta en la actualidad para el normal funcionamiento de la Empresa, con los muebles y enseres y equipos necesarios; así como también con una planta administrativa que permita la eficiencia y eficacia en el desarrollo de las actividades y posicionarse como una sociedad de responsabilidad limitada.

En la Empresa está en capacidad de ofrecer, de conformidad con la capacidad ideal instalada por capital un total de 30 proyectos al año aproximadamente de los cuales se ofrecerá una capacidad real de acuerdo a la producción, inicialmente de 12 proyectos de la capacidad ideal, en donde podremos generar 6 empleos directos y, de acuerdo a ejecución de proyectos de obra, no menos de 50 indirectos, beneficiando de esta manera al personal de la zona.

La inversión inicial para su funcionamiento será de \$20'000.000,00 aportados por cada uno de los 4 socios en valor de \$5'000.000,00 lo que constituye el Capital Social con que inicia actividades la Empresa.

**PRIMERA**

**UNIDAD**

JUSTIFICACIÓN Y  
TÉRMINOS DE REFERENCIA

## 1. REFERENTES TEÓRICOS Y PRÁCTICOS

**Generalidades.** El Departamento del Chocó fue creado por la Ley 13 del 3 de noviembre de 1947, dejando de ser intendencia y de pertenecer a la circunscripción política del Departamento de Antioquia.

El Departamento del Chocó tiene la siguiente posición astronómica: en el extremo septentrional a los 08° 41' 07" de Latitud Norte en punta la miel en el Cabo Tiburón. En el extremo meridional a los 04° 02' 45" de Latitud Norte en la desembocadura del Río Calima en Palestina. En el extremo este a los 75° 58' 13" de Longitud Occidental en el Cerro de Caramanta. En el extremo oeste a los 77° 58' 20" de Longitud Occidental en el Cabo Brea entre el punto equidistante entre Punta Ardita y Cocalito.

De acuerdo a su División Política, el Departamento del Chocó está conformado por 30 Municipios y tiene una extensión de 47.840 km<sup>2</sup> está mayoritariamente constituido por una gran llanura formada por dos valles opuestos: el Valle del Río Atrato y el Valle del Río San Juan.

La mayoría de la población del Departamento del Chocó, se encuentra ubicada en sectores rurales o resto, lo que confirma la tesis que el Chocó es un Departamento donde la mayoría de su población se encuentra ubicada en la zona rural. Ahí se encuentran 236.453 habitantes, equivalentes al 56.79% del total de la población, mientras que en las cabeceras municipales la población es de 179.864 habitantes que representan el 43.20% del total de la población del departamento.

En la ciudad capital, Quibdó, fundada en 1654 por los sacerdotes Francisco de Orta y Pedro Cáceres. Erigido municipio en 1825, tiene una altura de 43 m y una temperatura cuyo promedio anual es de 28°C. Económicamente vive del comercio, la minería y los servicios, se presenta el mayor asentamiento equivalente a 99.656 habitantes que corresponde al 23.94% del total de la población y al 41.89% (75.344 habitantes) de la radicada en la cabecera municipal. Situación similar se presenta en lo concerniente al resto de la población rural, donde el municipio de Quibdó también alberga el mayor número de habitantes equivalentes al 10.28% (24.312 habitantes) del total de la población del Departamento.

Por consiguiente, el Municipio de Quibdó se muestra como el de mayor población entre los 30 municipios que componen la División Política del Departamento que asciende al 23.94% del total de los habitantes del Departamento; le siguen en

importancia el Municipio de Riosucio con el 6.38% (26.555 habitantes), después el Municipio del Alto Baudó (Pié de Pató) con un 5.82% (24.219 habitantes) y en cuarto lugar significativamente el Municipio de Istmina con un 5.11% (21.255 habitantes).



## Cuadro 1

### PROYECCIÓN DE POBLACIÓN, POR ÁREA SEGÚN MUNICIPIOS 2005

CÓDIGO		MUNICIPIO	2005			PORCENTAJE (%)		
			Total	Cabecera	Resto	Total	Cabecera Municipal	Zona Rural
27	1	QUIBDO	99.656	75.344	24.312	23,94	75,60	24,40
27	6	ACANDI	11.319	4.873	6.446	2,72	43,05	56,95
27	25	ALTO BAUDO (PIE DE PATO)	24.219	3.241	20.978	5,82	13,38	86,62
27	50	ATRATO <sup>1</sup>	7.848	2.840	5.008	1,89	36,19	63,81
27	73	BAGADO	16.195	4.591	11.604	3,89	28,35	71,65
27	75	BAHIA SOLANO (MUTIS)	8.129	3.099	5.030	1,95	38,12	61,88
27	77	BAJO BAUDO (PIZARRO)	14.025	6.204	7.821	3,37	44,24	55,76
27	250	LITORAL DEL SAN JUAN	9.570	1.451	8.119	2,30	15,16	84,84
27	99	BOJAYA (BELLAVISTA)	11.395	1.393	10.002	2,74	12,22	87,78
27	135	CANTON DE SAN PABLO <sup>2</sup>	9.154	3.294	5.860	2,20	35,98	64,02
27	150	CARMEN DEL DARIEN <sup>10</sup>	9.685	1.126	8.558	2,33	11,63	88,36
27	160	CERTEGUI <sup>9</sup>	7.383	2.875	4.508	1,77	38,94	61,06
27	205	CONDOTO	14.588	9.968	4.620	3,50	68,33	31,67
27	245	EL CARMEN	7.328	2.271	5.057	1,76	30,99	69,01
27	361	ISTMINA	21.255	13.891	7.364	5,11	65,35	34,65
27	372	JURADO	5.322	2.369	2.953	1,28	44,51	55,49
27	413	LLORO	10.486	2.666	7.820	2,52	25,42	74,58
27	425	MEDIO ATRATO <sup>3</sup>	9.538	948	8.590	2,29	9,94	90,06
27	430	MEDIO BAUDO (BOCA DE PEPE) <sup>4</sup>	9.159	618	8.541	2,20	6,74	93,26
27	450	MEDIO SAN JUAN <sup>7</sup>	7.207	2.915	4.292	1,73	40,45	59,55
27	491	NOVITA	8.828	1.907	6.921	2,12	21,60	78,40
27	495	NUQUI	5.324	2.759	2.565	1,28	51,82	48,18
27	580	RIO IRO <sup>8</sup>	7.351	1.172	6.179	1,77	15,94	84,06
27	600	RIO QUITO <sup>5</sup>	7.677	1.193	6.484	1,84	15,53	84,47
27	615	RIOSUCIO	26.555	7.200	19.355	6,38	27,11	72,89
27	660	SAN JOSE DEL PALMAR	7.007	2.407	4.600	1,68	34,35	65,65
27	745	SIPI	2.544	332	2.212	0,61	13,05	86,95
27	787	TADO	15.494	10.166	5.328	3,72	65,61	34,39
27	800	UNGUIA	14.443	4.205	10.238	3,47	29,11	70,89
27	810	UNION PANAMERICANA <sup>6</sup>	7.634	2.546	5.088	1,83	33,35	66,65
		TOTAL	416.318	179.864	236.453	100	43,20	56,80

FUENTE: DANE - Colombia. Proyecciones de Población. Estudios Censales

- 1 Segregado del municipio de Quibdó, Ord. 10 de mayo 9 de 1997
- 2 Segregado del municipio de Istmina, Ord. 4 de mayo 23 de 1994
- 3 Segregado del municipio de Quibdó, Ord. 008 de junio 23 de 1999
- 4 Segregado del municipio de Bajo Baudó (Pizarro), Ord. 3 de abril 23 de 1999
- 5 Segregado del municipio de Quibdó, Ord. 4 de abril 25 de 1999
- 6 Segregado de los municipios de Tadó e Istmina, Ord. 011 de 30 de julio de 1999
- 7 Segregado de los municipios de Istmina, Condoto y Nóvita, Ord. 16 del 20 de julio de 2000
- 8 Segregado de los municipios de Condoto y Tadó. Ord 15 del 20 de julio de 2000, y Ord. 22 de 2000 modificada por la Ordenanza 003 del 20 de febrero de 2001, donde se aclara que también se segrega de Istmina
- 9 Segregado de los municipios de Tadó, Lloró y Bagadó. Ord 12 del 29 de junio de 2000, y ratificada por la Ordenanza 002 del 20 de febrero de 2001
- 10 Segregado del municipio de Riosucio. Ord 018 del 22 de septiembre de 2000,

Como es de conocimiento nacional, la situación del Departamento del Chocó ha sido, históricamente, bastante difícil si tenemos en cuenta una población mayoritariamente rural, ubicadas en zonas de alto riesgo y de intrincado acceso, estrecha base económica y con niveles de subsistencia, comunidades con necesidades básicas insatisfechas muy por encima del promedio nacional, bajos niveles de asistencia en salud, educación, vivienda, servicios públicos y baja participación ciudadana; insuficiencia de vías para la evacuación de productos agrícolas a los centros de acopio y de consumo; deficiente infraestructura para la prestación de servicios públicos como acueducto, alcantarillado, salud, educación; escasa capacitación administrativa y tecnológica en el campo de la presentación de proyectos; problemas de orden social y político surgido de factores como la guerrilla, el narcotráfico y, en algunos municipios y corregimientos la falta de la presencia del poder del Estado que permitan jalonar el desarrollo del Departamento del Chocó.

## **2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La situación del Departamento del Chocó ha sido, históricamente, bastante difícil si tenemos en cuenta una población mayoritariamente rural, ubicadas en zonas de alto riesgo y de intrincado acceso, estrecha base económica y con niveles de

subsistencia, lo que nos permite establecer que no se cuenta con personal especializado en formular y evaluar proyectos que permitan el desarrollo del Departamento teniendo que verse, los mandatarios, a contratar ésta elaboración con personas ajenas a la región permitiendo incrementar los costos en el presupuesto

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. GENERAL**

Establecer la Factibilidad Técnica, Financiera y Operativa para el montaje y operación de una Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos en la Ciudad de Quibdó.

#### **3.2. ESPECÍFICOS**

3.2.1. Determinar las exigencias técnicas y operativas del proyecto que permita conocer la maquinaria, localización y capacidad técnica de la empresa.

3.2.2. Calcular la demanda, ofertas potenciales y competencia del mercado de la empresa.

3.2.3. Definir un plan organizacional e implementar un modelo administrativo y de funcionamiento de la empresa.

3.2.4. Elaborar un estudio financiero que permita establecer las inversiones requeridas, costos, ingresos y estados financieros de la empresa.

3.2.5. Establecer los aspectos legales para la constitución de la empresa.

## **4. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS**

### **4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Para la elaboración del presente proyecto de grado, utilicé una investigación descriptiva aplicada bajo la forma de proyecto de inversión que me permita solucionar la falta de presentación de proyectos calificados a los diferentes organismos del orden local y nacional; el presente proyecto, se encuentra ajustado y desarrollado a través de los estudios de mercado, técnico y financiero. Es un

proyecto de carácter económico, orientado a la prestación de un servicio profesional calificado.

#### **4.2. FUENTES DE INFORMACIÓN**

Se utilizaron fuentes de información secundaria pertenecientes al DANE y al Departamento de Planeación Nacional teniendo en cuenta diversas estadísticas y publicaciones bibliográficas la cual fue de gran utilidad; la información que hubo que recopilar de fuentes primarias fue mínima. Los datos recopilados fueron organizados en cuadros, gráficas y fichas de trabajo.

#### **4.3. VARIABLES E INSTRUMENTOS**

Las variables utilizadas como instrumento para la investigación fueron las siguientes:

4.3.1. Estadísticas y Publicaciones Bibliográficas.

4.3.2. Precios para la formulación de proyectos que se manejan en el mercado.

4.3.3. Costos de Producción de un proyecto.

#### **4.4. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

La mayor parte de la información recopilada en las fuentes de información es de tipo cualitativo, por lo cual, las técnicas estadísticas fueron aplicadas en las fuentes secundarias.

Los análisis y conclusiones obtenidos en la interpretación de la información se verán reflejados en los estudios de mercado, técnico y financiero.

### **5. ALCANCES DEL PROYECTO**

La presentación del Estudio de Factibilidad para el Montaje de una Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos marca el punto de partida para el ofrecimiento de un Servicio Especializado que servirá para el desarrollo personal y profesional de los socios empresariales. En su etapa de operación servirá como Grupo Asesor a los distintos municipios que gusten contratarnos y esperamos ser tenidos como modelos en materia tecnológica y administrativa.

## **6. CONCLUSIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN Y TÉRMINOS DE REFERENCIA**

Una vez analizada la problemática del Departamento del Chocó, observamos que la necesidad de ofrecer un servicio profesional especializado en la Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos es imperante; por lo tanto, la idea de constituir una empresa con estas características surge de la realidad existente en el entorno.

La justificación y términos de referencias permitieron definir y concretar la idea del proyecto y de esta manera dar respuesta a algunos problemas y necesidades que se detectaron en nuestro medio, estas acciones nos demostraron que las condiciones de mercado y los requerimientos de tipo técnico y financiero están al alcance de nuestras posibilidades económicas lo que nos permite implementar y operar el proyecto.

Con base en lo anterior, puedo afirmar que el montaje y puesta en funcionamiento de la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos es viable y por lo tanto se justifica continuar con los estudios para establecer su factibilidad.

**SEGUNDA**

**UNIDAD**

ESTUDIO DE MERCADO



## **1. EL PRODUCTO**

El servicio principal identificado consiste en *la Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos* ante los diferentes órganos del Estado a través de la modalidad de una buena planeación, dirección, ejecución y control de programas y campañas de comunicación que se plasmarán en el portafolio de servicios teniendo en cuenta la intangibilidad del servicio.

## **2. USUARIO O CONSUMIDOR**

En el Departamento del Chocó, la población usuaria está constituida por los Institutos del Orden Nacional tales como: INCODER, ICBF, INDER, SENA, TELECOM, CODECHOCÓ, ISS. ONG's: Nacionales y Extranjeras. Sector de la Educación Superior: Universidades y demás centros educativos. Y, especialmente los Municipios que son 30 con sus diferentes dependencias; así como también, el Departamento.

Todas estas instituciones tanto Nacionales como Departamentales, en especial los Alcaldes y Gobernador, necesitan de un grupo de profesionales especializados en

la Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos que les garantice su aceptación y viabilización para demostrar gestión ante su respectiva comunidad.

Es preciso aclarar que en estos momentos quienes ofrecen estos servicios son profesionales independientes que se valen del conocimiento que tienen en un ramo específico para la elaboración de proyectos generando mucha incertidumbre para su viabilización debido a que ellos se comprometen solamente a elaborar el proyecto, más no a gestionarlo y llevarlo hasta su viabilización y asignación de recursos como en su efecto, lo estamos haciendo. Nuestros consumidores tienen con nosotros la seguridad que no le vamos a dejar los proyectos abandonados.

### **3. DELIMITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL MERCADO**

#### **3.1. DELIMITACIÓN DEL ÁREA GEOGRÁFICA**

Nuestro proyecto tendrá cobertura en todos los Municipios del Departamento del Chocó y nuestra sede principal va a estar ubicada en la ciudad capital, Quibdó. Ver Primera Unidad, "Justificación y Términos de Referencia". 1. Referentes Teóricos y Prácticos.

### **3.2. DESCRIPCIÓN DE CONDICIONES DE INFRAESTRUCTURA**

La situación del Departamento del Chocó ha sido, históricamente, bastante difícil si tenemos en cuenta una población mayoritariamente rural, ubicadas en zonas de alto riesgo y de intrincado acceso, estrecha base económica y con niveles de subsistencia, comunidades con necesidades básicas insatisfechas muy por encima del promedio nacional, bajos niveles de asistencia en salud, educación, vivienda, servicios públicos y baja participación ciudadana; insuficiencia de vías para la evacuación de productos agrícolas a los centros de acopio y de consumo; deficiente infraestructura para la prestación de servicios públicos como acueducto, alcantarillado, salud, educación; escasa capacitación administrativa y tecnológica en el campo de la presentación de proyectos; problemas de orden social y político surgido de factores como la guerrilla, el narcotráfico y, en algunos municipios y corregimientos la falta de la presencia del poder del Estado que permitan jalonar el desarrollo del Departamento del Chocó.

### **3.3. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE VARIABLES ESPECÍFICAS DE INFLUENCIA DEL PROYECTO**

Para identificar estas variables específicas, se tuvieron en cuenta las Estadísticas Sociales suministradas por el DANE (Anexo 5) las cuales son las siguientes:

Tabla 1  
Estadísticas Sociales del Chocó 2004

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
Porcentaje de Necesidades Básicas Insatisfechas	Quibdó 80.95 Depto. 80.39%
Porcentaje de Población en Edad de Trabajar	72.97%
Tasa Global de Participación	66.53%
Tasa de Ocupación	62.07%
Tasa de Desempleo	6.70%
Tasa de Subempleo	41.83%
Población en Edad de Trabajar	300.525
Población Económicamente Activa	199.937
Ocupados	186.549
Desocupados	13.388
Inactivos	100.588
Subempleados	83.633

Fuente: DANE, Estadísticas Sociales del Chocó 2004

### 3.4. **DESCRIPCIÓN DE CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN**

Para identificar estas características, se tuvieron en cuenta los Datos Demográficos suministradas por el DANE (Anexo 5) las cuales son las siguientes:

Tabla 2  
Datos Demográficos del Chocó 2004

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
Población	416.318
Densidad Poblacional (hab./km <sup>2</sup> )	8.6
Población Urbana 2005 Cabecera	179.864
Población Rural 2005 Resto	236.453
Relación de Niños-Mujer (por mujer) 2005	0.49

Masculinidad (por 100 mujeres) (hombres) 2005	115.30
Edad Media de la Población (años) 2005	21.33
Tasa de Crecimiento Poblacional Natural (por mil) 2000-2005	16.41
Tasa Bruta de Natalidad (por mil) 2000-2005	23.74
Tasa Bruta de Mortalidad (por mil) 2000-2005	7.32
Número Estimado de Nacimientos 2000-2005	48.872
Número Estimado de Defunciones 2000-2005	15.081
Tasa Neta de Reproducción (por mujer) 2000-2005	1.57
Tasa de Fecundidad Global 2000-2005	3.77
Edad Media de la Fecundidad (años) 2000-2005	27.50
Esperanza de Vida al Nacer Hombres (años) 2000-2005	63.61
Esperanza de Vida al Nacer Mujeres (años) 2000-2005	70.10
Tasa de Mortalidad Infantil (por mil) 2000-2005	90.00

Fuente: DANE, Datos Demográficos del Chocó

### 3.5. **DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE GENERALIZACIÓN O DE SEGMENTACIÓN**

Como se ha podido observar, el objetivo es ofrecer un servicio calificado a todos los Alcaldes de cada uno de los Municipios que conforman el Departamento del Chocó, es por ello que nos hemos dado a la tarea de tener en cuenta los estudios del DANE sobre el particular, de los cuales se pudo inferir fácilmente que en cuanto a la segmentación es un mercado no diferenciado porque nos permite la ventaja de ofrecerles un servicio de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos mediante un solo programa de comercialización y sin tener que modificar la forma como ofrecemos el servicio.

#### **4. COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO**

En el Departamento del Chocó, existe una demanda insatisfecha porque las necesidades en cuanto a la Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, no están siendo atendidas adecuadamente por empresas que se dedican a esta actividad; por lo tanto, no existen controles de precios y el servicio alcanza unos valor muy elevados en relación con los costos de producción grandes utilidades.

Lo anterior ha llevado a que algunos mandatarios municipales creen en sus presupuestos un rubro de preinversión para el pago de la elaboración de proyectos porque antes esto no se hacía y se comprometían a que la persona que elabore el proyecto si era viabilizado y le asignaban recursos, esa persona lo ejecutaba, no teniendo esta persona los recursos y las relaciones necesarias para lograr ello, indicando que si había que hacer alguna corrección no tenía como desplazarse a la ciudad Capital para hacerlas. Generando una mortalidad de proyectos de inversión de un 90% del total presentado.

En estos momentos por política de Estado, los recursos que vayan a ser asignados a los diferentes municipios deben soportarse en un muy buen proyecto, lo que permite la calificación de la mano de obra y permitiendo que los Alcaldes se tengan que ver en la obligación de contratar con profesionales especializados en el campo

que les garantice la formulación, Seguimiento y Evaluación del proyecto y de esta manera puedan verse los resultados en su comunidad.

De acuerdo a los análisis del Estudio Técnico en cuanto a la capacidad técnica instalada, la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, está en condiciones de presentar un total de 30 proyectos, de los cuales hasta la fecha se han presentado 12 (4 para el Municipio de Cértegui y 8 para el Municipio de Istmina) de los cuales para 1 se están haciendo las gestiones necesarias que permitan iniciar su ejecución.

**Cuadro 2**  
**Comportamiento de la Demanda del Producto**

Proyecciones de Población, Según Municipios a junio 30 de 2005						
AÑOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MUNICIPIO	Total	Total	Total	Total	Total	Total
QUIBDO	97.714	97.982	98.310	98.678	99.126	99.656
ACANDI	11.488	11.442	11.402	11.366	11.338	11.319
ALTO BAUDO (PIE DE PATO)	22.951	23.173	23.410	23.659	23.928	24.219
ATRATO <sup>1</sup>	7.695	7.716	7.742	7.771	7.806	7.848
BAGADO	15.362	15.507	15.663	15.826	16.003	16.195
BAHIA SOLANO (MUTIS)	8.231	8.202	8.177	8.155	8.139	8.129
BAJO BAUDO (PIZARRO)	14.127	14.090	14.062	14.039	14.026	14.025
LITORAL DEL SAN JUAN	9.365	9.394	9.430	9.469	9.515	9.570
BOJAYA (BELLAVISTA)	11.084	11.132	11.187	11.247	11.316	11.395
CANTON DE SAN PABLO <sup>2</sup>	8.958	8.986	9.020	9.057	9.102	9.154
CARMEN DEL DARIEN <sup>10</sup>	9.484	9.512	9.547	9.585	9.631	9.685
CERTEGUI <sup>9</sup>	7.003	7.069	7.140	7.215	7.295	7.383
CONDOTO	14.189	14.251	14.321	14.398	14.487	14.588
EL CARMEN	7.472	7.435	7.402	7.372	7.347	7.328
ISTMINA	20.674	20.764	20.867	20.979	21.108	21.255
JURADO	5.127	5.159	5.195	5.232	5.275	5.322
LLORO	9.947	10.041	10.142	10.247	10.362	10.486
MEDIO ATRATO <sup>3</sup>	9.352	9.378	9.409	9.445	9.488	9.538
MEDIO BAUDO (BOCA DE PEPE) <sup>4</sup>	9.225	9.202	9.183	9.168	9.160	9.159
MEDIO SAN JUAN <sup>7</sup>	7.010	7.040	7.075	7.113	7.157	7.207
NOVITA	8.587	8.624	8.667	8.713	8.767	8.828
NUQUI	5.500	5.459	5.421	5.385	5.353	5.324
RIO IRO <sup>8</sup>	7.096	7.138	7.184	7.234	7.289	7.351
RIO QUITO <sup>5</sup>	7.527	7.548	7.573	7.601	7.636	7.677
RIOSUCIO	26.005	26.083	26.176	26.281	26.407	26.555
SAN JOSE DEL PALMAR	7.098	7.072	7.049	7.030	7.015	7.007
SIPI	2.568	2.561	2.554	2.549	2.545	2.544
TADO	14.953	15.043	15.141	15.245	15.363	15.494
UNGUIA	14.132	14.176	14.230	14.289	14.360	14.443
UNIÓN PANAMERICANA <sup>6</sup>	7.330	7.381	7.437	7.496	7.561	7.634
TOTAL	407.255	408.560	410.116	411.844	413.905	416.318

FUENTE: DANE - Colombia. Proyecciones de Población. Estudios Censales



## **5. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DEL PRODUCTO**

La Cámara de Comercio de Quibdó, estableció en su informe que al finalizar el primer semestre del año 2004 se constituyeron 119 nuevas sociedades en el departamento del Chocó, frente a 63 que se habían creado en el mismo periodo del año anterior. Este mayor dinamismo se reflejó en un incremento en el capital de las sociedades constituidas del 223% al pasar de \$547.4 millones a \$1.771.7 millones.

Las actividades económicas que más coadyuvaron al crecimiento del movimiento de sociedades en la región fueron:

- ✓ Los Servicios Sociales y de Salud, con la creación de 46 nuevas sociedades (34 más que el periodo anterior) por un valor de \$127.7 millones, se destaca el montaje de consultorios para la atención de diversas especialidades médicas.
  
- ✓ El Comercio, con la creación de 38 nuevos establecimientos por un valor de \$160.2 millones, sobresale la apertura de almacenes misceláneos que comercializan artículos para el hogar, repuestos para carros, motos y equipos de oficina.

- ✓ Las actividades Inmobiliarias y Empresariales, en las cuales se constituyeron 19 sociedades dedicadas a asesorías contables, financieras y de propiedad raíz.
- ✓ En los servicios Sociales y Personales, en donde se crearon el mismo número de sociedades que el año anterior, pero con una mayor inyección de capital, especialmente en los negocios de apuestas de azar, con una inversión de \$1.200 millones.
- ✓ Por último, hay que resaltar la creación de una empresa para la atención del sistema de electricidad en el municipio de Condoto, por un valor de \$40 millones.

Como ha sido tradicional en la región en estos últimos años, la creación de nuevas empresas no se dirige al sector industrial y manufacturero que es más intensivo en la utilización de capital y mano de obra, y por el contrario se ubica en actividades de comercio que requieren menor inversión.

**Cuadro 3**  
**Comportamiento de la Oferta del Producto**  
**Chocó. Sociedades Constituidas, según Actividad Económica**  
**Enero - Junio (2003 - 2004)**

**Miles de Pesos**

<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>	<b>Enero - Junio 2003</b>		<b>Enero - Junio 2004</b>		<b>Variación</b>	
	<b>No.</b>	<b>Valor</b>	<b>No.</b>	<b>Valor</b>	<b>Absoluta</b>	<b>%</b>
Total	63	547.385	119	1.771.650	1.224.265	223,7
Agropecuaria	4	32.875	0	0	0	0
Explotación de minas y cantera	0	0	1	3.000	0	0
Industria manufacturera	1	1.332	2	11.500	10.168	763,4
Electricidad, gas y agua	0	0	1	40.000	0	0
Construcción	3	65.000	0	0	0	0
Comercio, restaurantes y hoteles	31	301.810	38	160.200	-141.610	-46,9
Transporte y comunicaciones	8	70.268	8	129.000	58.732	83,6
Act. Inmobiliarias y empresaria	0	0	19	88.300	0	0
Servicios sociales y de salud	12	37.100	46	127.650	90.550	244,1
Servicios sociales y personales	4	39.000	4	1.212.000	1.173.000	3007,7

Fuente: Cámara de Comercio de Quibdó

Tabulados: Banco de la República - Estudios Económicos Medellín

## 6. DEMANDA EXISTENTE EN EL MERCADO

El análisis que se ha venido decantando a través del desarrollo de este proyecto de grado, ha demostrado que existe una demanda potencial insatisfecha de 30 Municipios, debido a que existe mucha exigencia de parte de los diferentes Alcaldes en cuanto a la Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos y son pocas las empresas que se dedican a ofrecer este servicio, obligando a los mandatarios a contratar estos servicios en diferentes ciudades del interior del país pagando unos honorarios muy altos que van en detrimento del propio municipio, pero es la única manera de ellos demostrarle gestión al gobierno nacional.

## **7. ANÁLISIS DE PRECIOS**

La empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos tendrá en cuenta las políticas del Gobierno Nacional en materia de fijación de tarifas para los precio en cuanto a la presentación de proyecto en donde establece como máximo el 30% como AIU (Administración, Imprevisto, Utilidad).

Las tarifas con las cuales nuestra empresa presta sus servicios profesionales a nuestra demanda asciende el AIU al 20% distribuido de la siguiente manera: Administración (8%), Imprevisto (6%) y Utilidad (6%). El valor que estamos cobrando está 5% por debajo de las tarifas que ofrecen los pocos oferentes del mismo servicio o similares.

## **8. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO**

La empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, ha llegado a la conclusión de que lo más adecuado para la comercialización del servicio que estamos ofreciendo en el Departamento del Chocó es la utilización del canal Productor–Consumidor debido a que para la elaboración de un proyecto debemos entrevistarnos directamente con el mandatario para que nos informe de todos los

detalles requeridos así como también del tiempo en que necesita que se encuentre listo.

De igual manera, para llegarle a cada uno de los mandatarios Municipales y mandatario Departamental, se tendrá muy en cuenta el Mapa de Poder descrito en la Figura 1 del numeral 3.2.4. de la Tercera Unidad *"Estudio Técnico"*. Así como también en la Figura 2 denominada *"Diagrama de Bloque del Proceso Productivo del Servicio"*.

La estrategia publicitaria que estamos utilizando en estos momentos se basa en un contacto directo con los mandatarios amigos y les hacemos una exposición de todo lo que nosotros estamos en condiciones de hacer por su Municipio y por último le dejamos un portafolio de servicio (Anexo 9) en donde está consignada; nuestra naturaleza, número de escritura pública y de constitución y los diferentes servicios que ofrecemos. Es bueno informar que tan pronto tengamos la inscripción en la Cámara de Comercio y el NIT (que en estos momentos están en trámite), contrataremos con las diferentes emisoras locales para hacer una pauta publicitaria y de esta manera, ampliar nuestra opción de más clientes.

## **9. EL MERCADO DE INSUMOS**

Debido a la intangibilidad del servicio que se está ofreciendo, solamente se hace una relación de los elementos muebles y enseres necesarios para la atención de nuestros clientes como son: Computadores, fotocopadoras, fax, líneas telefónicas, teléfonos celulares etc. Los anteriores elementos son de fácil consecución en el mercado de la Ciudad de Quibdó, con las condiciones y características necesarias porque el resto ya depende de la capacidad de gestión que nosotros tengamos para acercar más clientes.

## **10. CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO**

El análisis global del estudio de mercado de la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, permitió llegar a conclusiones positivas, dadas las excelentes perspectivas que se presentan para los años venideros en cuanto a la contratación para la elaboración de proyectos. En consecuencia, el mercado del servicio profesional especializado indicó la conveniencia de continuar adelante con el proyecto.

**TERCERA**

**UNIDAD**

ESTUDIO TÉCNICO

# 1. TAMAÑO DEL PROYECTO

## 1.1. VARIABLES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO

1.1.1. **Las Dimensiones del Mercado.** Como se pudo observar en la Segunda Unidad denominada "*Estudio de Mercado*" en el numeral 4. *Comportamiento de la Demanda del Producto, Cuadro 2*, se determinó, de acuerdo al crecimiento poblacional, que la demanda es superior a la oferta y que por lo tanto, las dimensiones del mercado nos demuestra que la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos es ejecutable.

1.1.2. **La Capacidad de Financiamiento.** Se inicia actividades con un capital de *Veinte Millones de Pesos M/Cte. (\$20'000.000,00)* los cuales se invirtieron en el estudio, la instalación y puesta en funcionamiento de la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos en el Municipio de Quibdó.

1.1.3. **La Tecnología Utilizada.** Con el ánimo de ofrecer su rendimiento al 100%, la empresa utiliza: 1 Oficina, Computadores con sus respectivas mesas e impresora, Escritorio, 1 Archivador vertical, 1 línea telefónica, 4 celulares de los socios y demás elementos de consumo para el buen funcionamiento de la oficina.



## 1.2. **DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD**

Tomando como factor determinante de capacidad del proyecto, la Capacidad de Financiamiento y la Tecnología Utilizada, se tiene que la Empresa está en capacidad de ofrecer 30 proyectos de inversión pública como Capacidad Ideal para el Año 0.

1.2.1. **Capacidad Real.** De acuerdo a las gestiones adelantadas en el año 0 de la puesta en funcionamiento de la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, se tiene una capacidad de producción inicial de 22 proyectos.

1.2.2. **Capacidad Ideal.** En la medida que la empresa esté funcionando en su total capacidad del 100% se estaría en capacidad de cubrir al año 30 proyectos.

1.2.3. **Capacidad Ociosa.** Como se puede observar, en estos momentos tenemos una Capacidad Ociosa de 8 proyectos.

## 2. **LOCALIZACIÓN**

## 2.1. **MACROLOCALIZACIÓN**

2.1.1. **Según Consumidores.** Los clientes potenciales que demandarán de los servicios profesionales de la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos son los Alcaldes de los 30 Municipios, así como el Gobernador, quienes disponen de los recursos necesarios para la obtención del servicio. Ver Anexo 2.

2.1.2. **Según Competidores.** De acuerdo al análisis que se ha venido adelantado, el mercado se encuentra prácticamente sin explotar debido a que existe una empresa con características similares a las nuestras que se dedica a la *Formulación, Asesoría e Interventoría de Proyectos* por lo tanto no vamos a tener inconvenientes con la competencia.

## 2.2. **MICROLOCALIZACIÓN**

La empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos se encuentra ubicada en la Calle 34 No. 5–111, Oficina 202 de Quibdó. Ver Anexo 3.

## 3. **DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO**

### **3.1. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO**

Es bueno precisar, que por su naturaleza intangible, la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos requiere que los aspectos a tener en cuenta para su descripción o características específicas sean de tipo subjetivo o simbólico; estos se pueden considerar como un producto perecedero, ya que su actividad se realizaría momentáneamente y no necesita estar almacenado como los bienes.

Por lo tanto, difícilmente se podrá estandarizar el servicio porque normalmente se adecuan a las necesidades de la demanda –que para nuestro caso, son los Alcaldes de los Municipios del Departamento y el Gobernador del Chocó- y, de esta manera, lograr los beneficios deseados.

Como la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, se emprenderán las siguientes acciones encaminadas a suministrar el servicio para nuestros clientes de la siguiente manera:

### **3.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO**

### 3.2.1. **Análisis del Problema:**

3.2.1.1. **Selección de los Problemas General y Específico.** Antes de emprender una campaña de Gestión de Negocio Administrativo, es necesario tener en cuenta qué se quiere gestionar, para elegir sólo un problema a tratar; y de esta manera, serán mayores las posibilidades de solución.

3.2.1.2. **Identificar los Componentes del Problema.** Ubicado el problema específico lo desmenuzamos para identificar sus componentes y elementos causales, ya que un problema es el resultado de muchos factores específicos y sólo puede ser resuelto a través de sus causas concretas. Un método útil que utilizamos para el análisis del problema es una lluvia de ideas entre los socios, para tratar de identificar todos los componentes que lo integran. Después, se realiza un listado mínimo descartando aquellos aspectos que tengan una relación menor con el problema. Lo ideal es llegar a un nivel de desglose que permita reconocer los mecanismos concretos que pueden ser modificados con la intención de pensar posibles soluciones. Entre todos los factores se escoge de uno a tres, para la elaboración de una campaña de gestión.

3.2.1.3. **Ordenar y Priorizar los Componentes del Problema.** Ya que se cuenta con una primera relación o listado de los componentes de un problema los

agrupamos temáticamente. Entre los criterios que tendremos en cuenta para reunirlos son los siguientes:

- Tipo de problema (político, social, económico, administrativo o legal, etc.).
- Instituciones que están relacionadas con el tema en cuestión.
- Agenda de trabajo con las instituciones.

Una vez se tiene el listado ordenado se jerarquizan los componentes y escogemos los aspectos más importantes o los más fáciles de solucionar en primera instancia, o bien, los de más interés para el mandatario. Para la priorización se tienen en cuenta los mismos criterios utilizados para la selección del problema.

**3.2.1.4. Fases en la Generación e Implementación de Políticas.** Uno de los instrumentos útiles que utilizamos en la identificación y análisis del problema es el concepto de las fases que generalmente existen en la generación e implementación de políticas gubernamentales.

**3.2.1.5. Proposición de Soluciones Concretas Frente a los Componentes Principales.** Identificada la fase en que se encuentra el problema, comenzamos a desarrollar una propuesta.

3.2.1.6. **Selección de Una a Tres Propuestas.** El equipo técnico, de diseño y administrativo con el Alcalde que requiera de nuestros servicios profesionales seleccionamos de una a tres propuestas con miras a enfrentar el problema elegido, éstas se deben considerar eventuales en una agenda tentativa de acción.

Aquí consideramos las limitaciones del grupo, ya sean institucionales, de recursos humanos o económicos. Esto es de suma importancia, ya que al no tener presente esas limitaciones el grupo se puede perder y/o desviar de aceptación y viabilización del proyecto.

### 3.2.2. **Afinación de la Propuesta:**

3.2.2.1. **Selección de una sola Propuesta a Trabajar.** Dado el alto grado de trabajo que se concentra generalmente en la planeación y realización de un proyecto serio, seleccionamos una propuesta que nos garantice su viabilización y asignación de recurso por parte del ente nacional, departamental y local.

**3.2.2.2. Revisión y Afinación de la Propuesta.** La propuesta queda dirigida a solucionar el problema que se ha seleccionado. Definirla requiere precisar lo que el grupo y el Alcalde quiere hacer.

La afinación de la propuesta tiene como finalidad especificar y detallar los pasos y tareas a realizar. Es decir, definir exactamente qué es lo que se quiere, quién lo va a hacer, cómo lo va a hacer, y en qué tiempo se va a realizar.

Lograr una propuesta específica y detallada, nos exige que ésta reúna ciertas características: 1. Cuantificable y Medible; 2. Específica y Entendible; 3. Técnica, Política y Económicamente Factible; 4. Realizable en un Plazo Razonable; y 5. Que Contribuya a la Formación y/o Fortalecimiento del programa de gobierno del burgomaestre

**3.2.3. Análisis del Espacio de Decisión.** Ya efectuado el análisis del problema y afinada la propuesta, el siguiente paso que damos consiste en analizar el espacio de decisión, o sea, identificar quién tiene el poder de decisión sobre la propuesta. Por lo tanto, nos familiarizamos lo más rápido posible con el procedimiento para la toma de decisiones en cada fase. Mientras más conocemos sobre el proceso, tendremos más posibilidades de influir en él para la toma de la decisión favorable a

nuestros intereses. El análisis del espacio de decisión nos permite contestar las siguientes preguntas:

- ¿Quién finalmente toma la decisión sobre la propuesta?
- ¿Cómo se toma la decisión?

3.2.4. **Mapa de Poder.** El mapa de poder es un ejercicio de análisis que nos permite, por un lado, identificar al actor clave (el blanco), el cual constituye la primera audiencia, y por otro lado, para reconocer a los actores secundarios (aliados, oponentes e indecisos) los cuales conforman la segunda audiencia. Precisamente éstos tienen la capacidad de influir en cierto grado sobre el blanco en alguna etapa del proceso de decisión.

En seguida se describe a los actores secundarios:

3.2.4.1. **Aliados.** Son los actores que simpatizan y están a favor de una propuesta específica. Éstos no necesariamente son nuestros amigos. No hay que hacer tarea de convencimiento con ellos, sino coordinar acciones a favor de la propuesta.

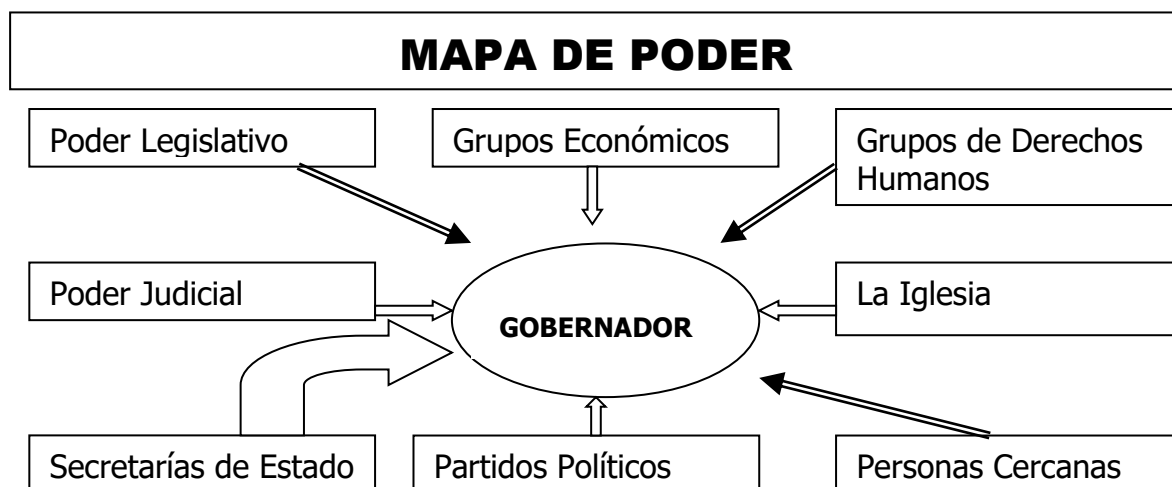


3.2.4.2. **Oponentes.** Son aquellos actores que están en contra de la propuesta. No se les debe considerar como enemigos ni catalogarlos como malas personas. A quienes no se les puede persuadir hay que dejarlos de lado para ahorrar esfuerzos, y sí concentrarnos en aquellos que es posible convencer o neutralizar su posición.

3.2.4.3. **Indecisos.** Son quienes no tienen una opinión definida en relación a la propuesta o no se sabe exactamente cuál es su posición. Justamente los indecisos se pueden convertir en un blanco alterno. La tarea es convertir a los indecisos en aliados potenciales.

En la gestión, el aliado, el oponente y el indeciso pueden cambiar de posición dependiendo de la propuesta específica. Es decir, no son actores estáticos o inamovibles. Por último, detectamos el grado de influencia de los actores secundarios sobre el blanco, por lo que hacemos una lista empezando por el aliado más importante, después el segundo y así sucesivamente, porque el objeto del mapa de poder (ver figura 2) es ubicar a los actores que ayudan a llegar al blanco. Para esto es imprescindible un manejo continuo de información.

Figura 1 Mapa de Poder



**3.2.5. Autoanálisis. La Organización para la Gestión.** El autoanálisis nos sirve para definir cómo se va a organizar la campaña de gestión gubernamental. En ésta precisamos quién conforma el equipo de trabajo que lleva a cabo las actividades específicas; la aportación de cada organización o miembro del grupo; cuál va a ser el procedimiento en el proceso de decisión al interior del equipo de trabajo. Además, es importante aclarar cuáles serán sus facultades, sus límites para negociar y tomar decisiones, además de determinar cuándo es conveniente consultar a las bases o a la coalición. Asimismo, hay que establecer claramente las reglas del juego entre las organizaciones participantes, las cuales no necesariamente tienen que ser aliadas tradicionales, esto se plantea con el afán de crear un espacio de reflexión, en el que se pretende evaluar las fortalezas y limitaciones de la organización, institución o coalición.

3.2.6. **Estrategia de Influencia.** Una estrategia es un conjunto de actividades coordinadas y dirigidas a alcanzar un objetivo común. Las mismas son diseñadas y realizadas por los miembros de un grupo. En la gestión, la estrategia es el conjunto de acciones orientadas a influir o convencer al blanco para lograr la aprobación de la propuesta. Diseñar una estrategia para el gestor implica haber realizado previamente las siguientes tareas:

3.2.6.1. **Investigar.** El diseño, programación y calidad de la investigación es crucial para nosotros. La efectividad del trabajo de incidencia está sustentada en los resultados alcanzados por una investigación objetiva. Ésta requiere de datos estadísticos, pronunciamientos de expertos, testimonios de personas afectadas directamente, ya que cualquier información falsa o no comprobable puede llevar a un resultado equivocado, parcial y subjetivo, con lo cual se puede desacreditar al grupo que está llevando a cabo la elaboración del proyecto.

3.2.6.2. **Saber a qué nivel se toman las Decisiones.** Por ejemplo, si es a nivel gubernamental, es necesario precisar si la gestión se hará con el gobierno municipal o departamental. En caso que se pueda efectuar en cualquiera de estos, se debe decidir en cuál se tiene mayor posibilidad de éxito para alcanzar las metas planteadas por el grupo.

3.2.6.3. **Elaborar una Propuesta.** En este punto pasamos por un proceso de discusión interno para así llegar a consensos duraderos, es decir, que el diseño de la propuesta no la elaboren unos cuantos, sino que participen todos los involucrados en la campaña de gestión.

3.2.6.4. **Identificar al Blanco.** Ubicamos al actor principal de la campaña de gestión, que es quien toma la decisión final sobre la propuesta.

3.2.6.5. **Detectar a los Aliados, Oponentes e Indecisos.** La identificación de estos actores es vital para poder acceder o influir sobre el blanco.

3.2.6.6. **La Medición de Fuerzas y Debilidades del Grupo que Gestionará.** Aquí precisamos y definimos las capacidades y las limitaciones (humanas, materiales y financieras) del grupo para no querer hacer aquello que no este a nuestro alcance.

La formulación de la estrategia de influencia y la definición de tareas es la parte más creativa en la incidencia. A través de este proceso se trata de descubrir cómo convencer al blanco y a los indecisos, cómo motivar a actuar a los aliados y cómo neutralizar a los oponentes.

3.2.7. **Planificación de Actividades.** Las actividades son las tareas concretas que llevamos a cabo para planificar y ejecutar la campaña de gestión de negocios. En este paso se busca detallar todas y cada una de las actividades necesarias para:

- Terminar de preparar la campaña.
- Ejecutar las estrategias definidas en el paso anterior.

En cada campaña de gestión que se emprenda, existen dos actividades que no pueden faltarnos; éstas son: 1. Preparación de una Hoja de Propuesta; y 2. Visitas Cara a Cara con el Blanco, Indecisos, Oponentes y Aliados. En la primera, se especifica breve y claramente la propuesta y la importancia de ésta. En la segunda, se expone de forma más directa y efectiva la iniciativa, además que servirá para recoger información adicional. Se debe tomar en cuenta que ambas acciones demandan escasos recursos económicos y son fáciles de realizar.

3.2.8. **Evaluación Constante.** La evaluación es un elemento esencial en cualquier campaña de gestión. Al aplicarla se rescatan tanto los éxitos como los fracasos, ejercicio que fortalece la capacidad del grupo para futuras campañas de incidencia política. Evaluar nos implica atender tres niveles diferentes:

**3.2.8.1. A Nivel de la Política** (*Logrando Cambios Específicos en Políticas, Programas y Comportamiento de Funcionarios Públicos*). En este sentido, hay que tomar en cuenta el trabajo de la organización en la planificación e implementación de la estrategia, los esfuerzos de construir alianzas y coaliciones, la efectividad de los argumentos, las audiencias que se lograron alcanzar, y los éxitos o fracasos en su intento de incidir en la toma de decisiones de los actores con poder de decisión. Es decir, ¿qué cambios específicos se lograron en términos de políticas, leyes, programas o comportamientos?

**3.2.8.2. A Nivel de la Sociedad Civil** (*Fortaleciendo Organizaciones de Base, ONG's, etc., lo que Permite Construir Nuevas Relaciones de Poder mucho más Equitativas*). Hay que evaluar el impacto de la labor de incidencia en términos del fortalecimiento de la organización, institución o coalición para promover, defender y/o garantizar el cambio específico planteado.

**3.2.8.3. A Nivel de la Democracia** (*Aumentando el Espacio Político y los Niveles de Participación de los Ciudadanos, Organizaciones e Instituciones de la Sociedad Civil*). Deben evaluarse los logros y fracasos en términos de la democratización. En qué ámbitos se logró aumentar el espacio político de acción, de participación y el grado de legitimación de la sociedad civil en su labor de incidencia.

Figura 2

**Diagrama de Bloque del Proceso Productivo del Servicio de  
Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos**

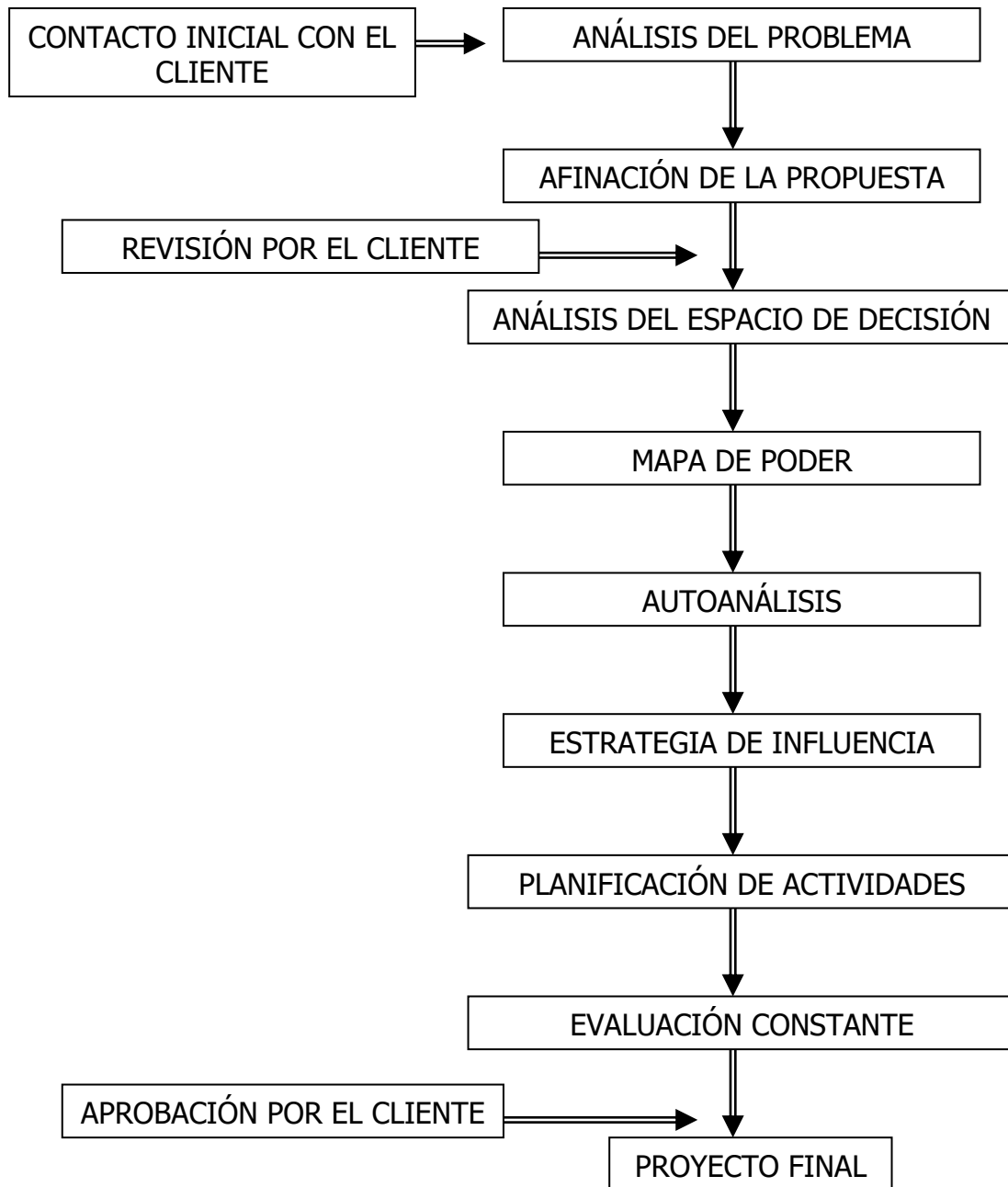
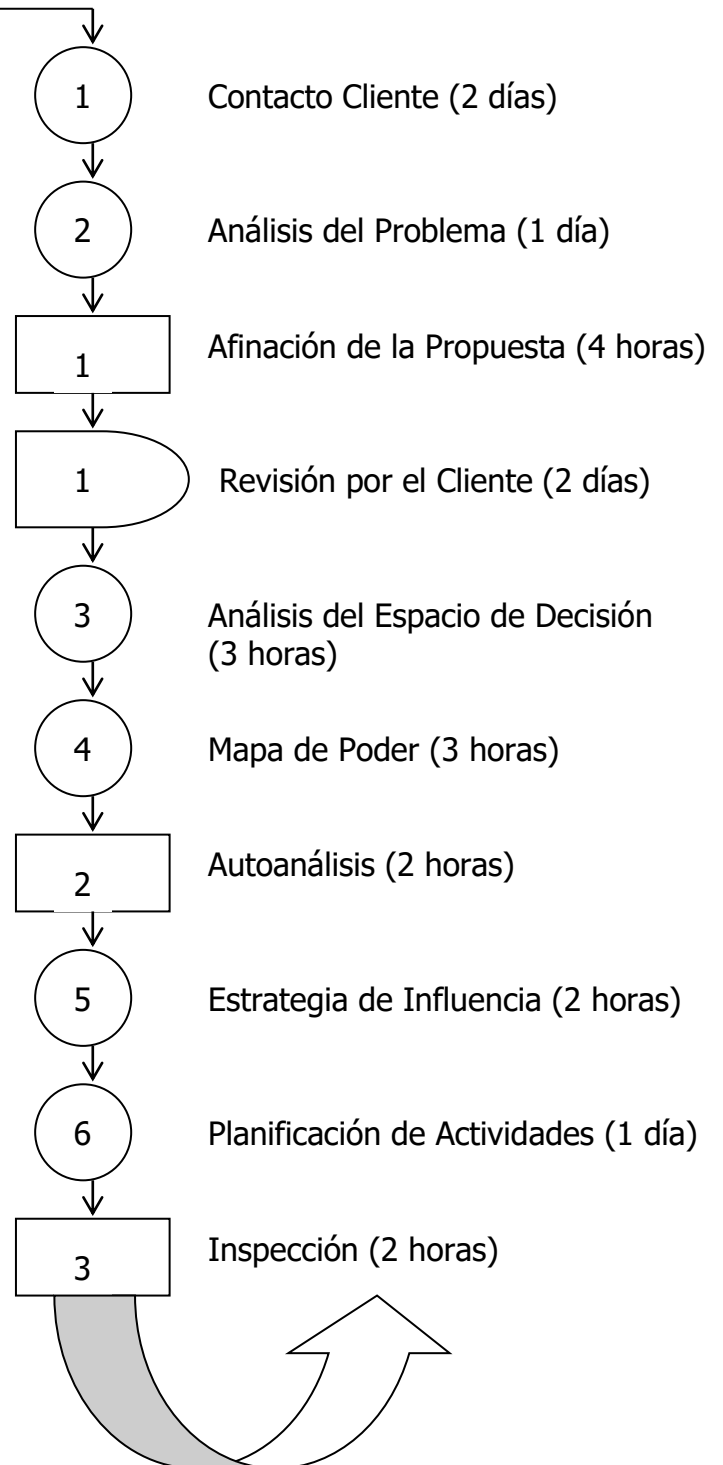
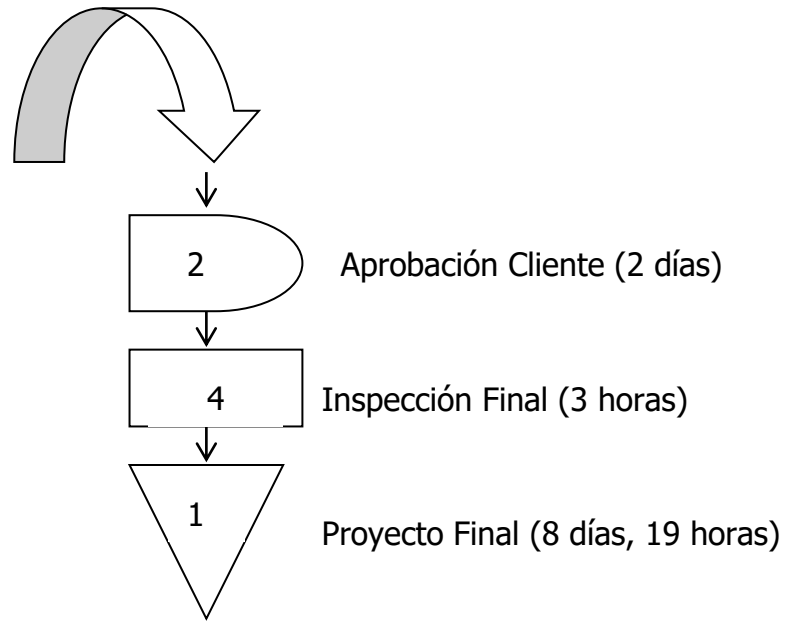


Figura 3

**Diagrama de Flujo del Proceso Productivo del Servicio de  
Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos**







### 3.3. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO

La cantidad del servicio que se prestará anualmente en la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos será la siguiente:

Cuadro 4  
Programa de Producción

Año	Número Servicio	Capacidad Instalada Aprovechada
1	22	73,33%

En el incremento de este programa de de producción, se tendrá en cuenta paulatinamente en los años siguientes un incremento en la mano de obra, de capital y de instalaciones administrativas del 50% para el año 2 y otro 50% para el año 3.

### 3.4. SELECCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE EQUIPOS

Con el ánimo de poder ejecutar efectivamente los negocios planificados en el montaje de este proyecto empresarial se hace necesario adquirir unos elementos básicos; y, de esta manera, poner en operación el proceso productivo. Aquellos elementos son los siguientes: Oficina, Escritorios, Mesas de Recepción, Sillas de Conferencia, Computadores, Impresoras, Fax, Línea telefónica, etc.

Los anteriores muebles y enseres y equipos de oficina son fundamentales para la ejecución de las actividades y operaciones contempladas en los procesos descritos para el logro efectivo del servicio.

### **3.5. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE MANO DE OBRA**

Se necesita el siguiente recurso humano para poner en marcha el proceso productivo: 1 Administrador de Empresas, encargado de la Gerencia de la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos; 1 Ingeniero, encargado del área la construcción; 2 Arquitectos, encargados del Estudio técnico, diseño y organización de los programas y proyectos que realice la empresa, 1 Asesora (Contadora Pública), 1 auxiliar contable y 1 Secretaria.

## **4. DEFINICIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA**

Con relación al área funcional para poder ofrecer el servicio de Gestión de Negocios Administrativos se pueden describir los siguientes:

#### **4.1. DESCRIPCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA DE INSTALACIONES Y EQUIPOS**

Con el ánimo de ofrecer un servicio de calidad y eficiente, se tendrán en cuenta los elementos de oficina que fueron relacionados en la parte tecnológica tales como: Computadores, fotocopadoras, fax, líneas telefónicas, etc.; además, también se tendrá en cuenta el proceso como vamos a desarrollar la campaña de Gestión de Negocios.

Es por lo anterior que se justifica la compra de todos y cada uno de los elementos antes relacionados porque serán de gran ayuda para ofrecer un servicio de calidad a todos nuestros usuarios.

#### **4.2. DISTRIBUCIÓN EN PLANTA**

Como se trata de adelantar contratación con personalidades destacadas de los Municipio del Departamento del Chocó, es importante tener en cuenta para su respectivo alquiler, una oficina grande, cómoda y una amplia sala de junta donde se discutirán los procesos a adelantar para la elaboración de un proyecto específico.

## **5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **5.1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA**

Es una Empresa de responsabilidad limitada con aportes de los socios que ascienden a \$20'000.000,00; la estructura de trabajo permite una participación directa de la comunidad en las labores que pueda desempeñar y complementar con la mano de obra calificada.

Se debe constituir mediante Escritura Pública y registrarla ante la Cámara de Comercio, solicitar el Número de Identificación Tributario, Registro Mercantil, de acuerdo a la normatividad establecida para sociedades limitadas y estará vigilada por la superintendencia de sociedades.

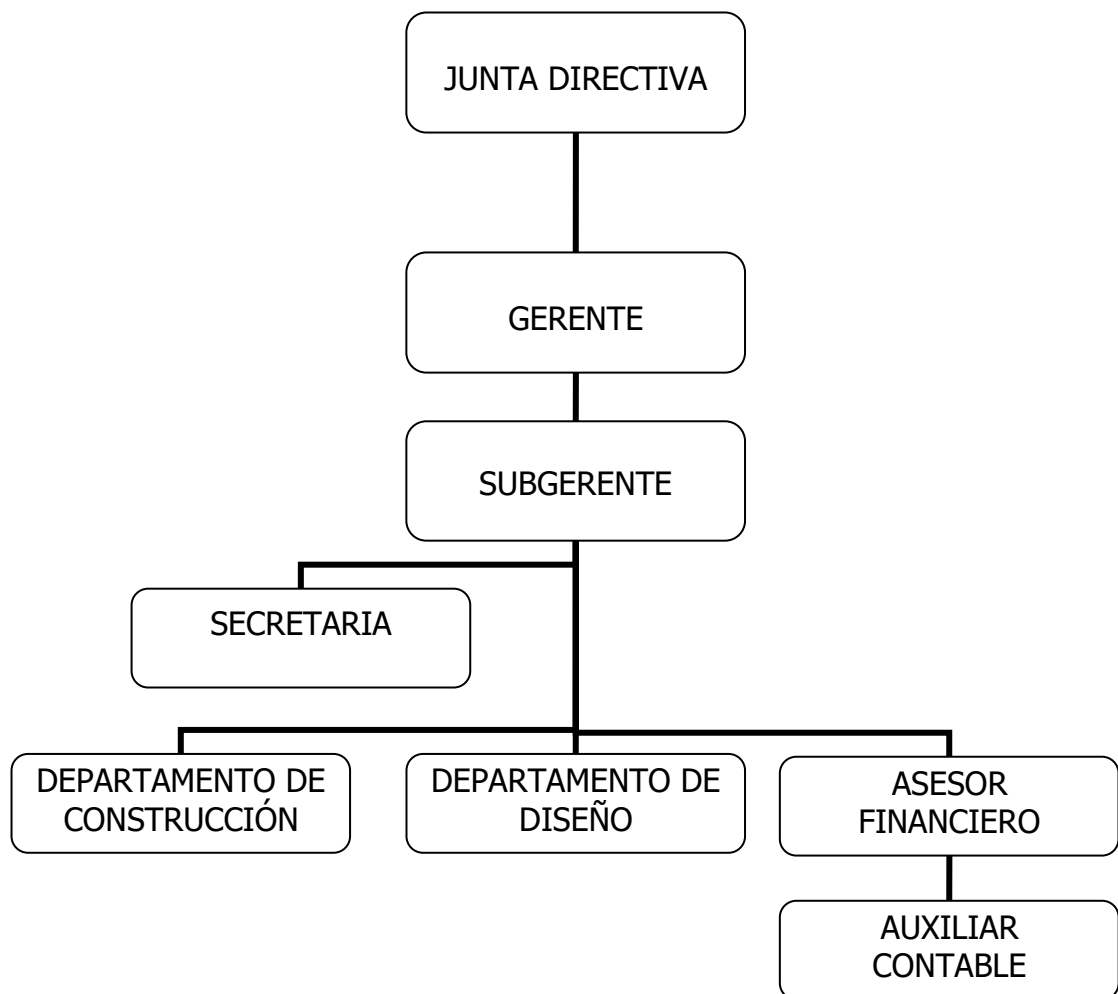
Administrativamente se regirá por la Ley 80 del 28 de octubre de 1993 y demás normas y decretos reglamentarios, para poder adelantar contratación con las entidades estatales, tales como: la Nación, las regiones, los departamentos, las provincias, el distrito capital y los distritos especiales, las áreas metropolitanas, las asociaciones de municipios, los territorios indígenas y los municipios; los establecimientos públicos, las empresas industriales y comerciales del Estado, las

sociedades de economía mixta en las que el Estado tenga participación superior al cincuenta por ciento (50%), así como las entidades descentralizadas indirectas y las demás personas jurídicas en las que exista dicha participación pública mayoritaria, cualquiera sea la denominación que ellas adopten, en todos los órdenes y niveles. Ver Anexo 6.

## **5.2. DISEÑO ORGANIZACIONAL**

La estructura organizacional de la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos es la siguiente:

Figura 4  
Organigrama  
Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos







### 5.3. **PERFIL DE FUNCIONES**

La ***Junta de Socios*** es la máxima autoridad en la empresa. Establece políticas, metas y objetivos, nombra al gerente y aprueba los programas de mayor trascendencia. Ver Anexo 6.

El ***Gerente*** planea, organiza, dirige y controla todas las actividades de la empresa. Es el representante legal y tiene autoridad para contratar y remover a los empleados. Responderá por el cumplimiento de las metas ante la Junta de Socios. Ver Anexo 6.

El ***Subgerente*** tiene a su cargo dos grupos de trabajo que son: Departamento de Construcción y el Departamento de Diseño. Ver Anexo 6.

La ***Asesora Financiera*** está a cargo de una Contadora Pública. Tendrá a su cargo el Auxiliar de Contabilidad quien se encargará de consolidar toda la información para su posterior tabulación. Ver Anexo 6.

## **6. CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO**

Analizando el estudio técnico desde el punto de vista de: determinación del tamaño, análisis de la localización, descripción de los procesos de producción, definición de obras físicas y de la distribución en planta y la realización del estudio administrativo se puede concluir que se justifica continuar con el estudio para determinar su factibilidad.

**CUARTA**

**UNIDAD**

ESTUDIO FINANCIERO

## **1. ESTUDIO FINANCIERO**

Se ha elaborado una proyección de los acontecimientos y acciones en forma de programas y presupuestos y se evalúa la posible situación futura de la empresa de Gestión de Proyectos mediante estimaciones y supuestos (presupuestos financieros) como: el movimiento de fondos e indicadores financieros, las estadísticas, las políticas y decisiones y las condiciones económicas que se prevén, se combinan y organizan en una proyección a los años: 1, 2 y 3.

Este pronóstico nos va a permitir la comprobación previa de la posibilidad financiera de los distintos programas, antes que se den pasos difíciles y nos da una herramienta de control para descubrir y corregir los planes y programas, también presenta la confianza a las entidades financieras y demás acreedores, facilitando las negociaciones de crédito.

### **1.1. INVERSIONES**

**1.1.1. Inversiones en Activo Fijo.** Las necesidades prescritas en este rubro para poder ejecutar efectivamente los negocios planificados son:

Cuadro 5

INVERSIONES INICIALES EN MUEBLES Y ENSERES				
DETALLE DE INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO \$	COSTO TOTAL \$	VIDA ÚTIL (Años)
Escritorio Tipo Gerencia	4	\$ 250.000	\$ 1.000.000	10
Archivador	1	\$ 320.000	\$ 320.000	10
Nevera Ejecutiva	1	\$ 540.000	\$ 540.000	10
Ventiladores	2	\$ 90.000	\$ 180.000	10
Sillas Tipo Gerencia	4	\$ 180.000	\$ 720.000	10
Sillas de Recepción	4	\$ 72.000	\$ 288.000	10
Sofá de 2 Puestos	1	\$ 300.000	\$ 300.000	10
Mesa de Centro	1	\$ 40.000	\$ 40.000	10
Mesa de Impresora	1	\$ 110.000	\$ 110.000	10
Basureros	4	\$ 32.000	\$ 128.000	10
<b>Total Muebles y Enseres</b>			<b>\$ 3.626.000</b>	

Cuadro 6

INVERSIONES INICIALES EN EQUIPOS DE OFICINA				
DETALLE DE INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO \$	COSTO TOTAL \$	VIDA ÚTIL (Años)
Computador	2	\$ 1.400.000	\$ 2.800.000	10
Aire Acondicionado	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	10
Impresora	1	\$ 155.000	\$ 155.000	10
Cámara Digital	1	\$ 439.000	\$ 439.000	10
Escáner	1	\$ 180.000	\$ 180.000	10
UPS	2	\$ 350.000	\$ 700.000	10
<b>Total Equipos de Oficina</b>			<b>\$ 5.374.000</b>	

Los Muebles y Enseres se depreciaron en línea recta a 10 años, quedando una depreciación acumulada de \$362.600,00 anuales.

Cuadro 7

<b>DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>DETALLE DE INVERSIONES</b>	<b>VIDA ÚTIL (Años)</b>	<b>COSTO TOTAL \$</b>	<b>Valor Deprec. MES</b>	<b>Deprec. AÑO 0</b>
Escritorio Tipo Gerencia	10	\$ 1.000.000	\$ 8.333	\$ 100.000
Archivador	10	\$ 320.000	\$ 2.667	\$ 32.000
Nevera Ejecutiva	10	\$ 540.000	\$ 4.500	\$ 54.000
Ventiladores	10	\$ 180.000	\$ 1.500	\$ 18.000
Sillas Tipo Gerencia	10	\$ 720.000	\$ 6.000	\$ 72.000
Sillas de Recepción	10	\$ 288.000	\$ 2.400	\$ 28.800
Sofá de 2 Puestos	10	\$ 300.000	\$ 2.500	\$ 30.000
Mesa de Centro	10	\$ 40.000	\$ 333	\$ 4.000
Mesa de Impresora	10	\$ 110.000	\$ 917	\$ 11.000
Basureros	10	\$ 128.000	\$ 1.067	\$ 12.800
<b>Total Depreciación</b>			<b>\$ 30.217</b>	<b>\$ 362.600</b>

\* Los Muebles y Enseres se deprecian con el Método de Línea Recta a 10 años

El Equipo de Oficina se deprecia en línea recta a 10 años, quedando una depreciación acumulada de \$537.400,00 anual.

Cuadro 8

<b>DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA</b>				
<b>DETALLE DE INVERSIONES</b>	<b>VIDA ÚTIL (Años)</b>	<b>COSTO TOTAL \$</b>	<b>Valor Deprec. MES</b>	<b>Deprec. AÑO 0</b>
Computador	10	\$ 2.800.000	\$ 23.333	\$ 280.000
Aire Acondicionado	10	\$ 1.100.000	\$ 9.167	\$ 110.000
Impresora	10	\$ 155.000	\$ 1.292	\$ 15.500
Cámara Digital	10	\$ 439.000	\$ 3.658	\$ 43.900
Escáner	10	\$ 180.000	\$ 1.500	\$ 18.000
UPS	10	\$ 700.000	\$ 5.833	\$ 70.000
<b>Total Depreciación</b>			<b>\$ 44.783</b>	<b>\$ 537.400</b>

\* Los Equipos de oficina se deprecian con el Método de Línea Recta a 10 años

Cuadro 9

INVERSIONES INICIALES EN ACTIVOS INTANGIBLES DIFERIDOS AMORTIZABLES				
ÍTEM DE INVERSIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Escritura Pública	\$ 230.000	\$ 242.650	\$ 253.569	\$ 262.444
Cámara de Comercio	\$ 650.000	\$ 685.750	\$ 716.609	\$ 741.690
Gastos de Organización	\$ 120.000	\$ 126.600	\$ 132.297	\$ 136.927
<b>Total Gastos Preoperativos</b>	<b>\$ 1.000.000</b>	<b>\$ 1.055.000</b>	<b>\$ 1.102.475</b>	<b>\$ 1.141.062</b>

Porcentajes de la Inflación tomados del Informe del Banco de la República 2004 y proyecciones:

\* El incremento para: Año 1, del 5.5%, Año 2 del 4,5%, Año 3 del 3,5%

Cuadro 10

PRESUPUESTO DE INVERSIONES				
ÍTEM DE INVERSIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Muebles y Enseres	\$ 3.626.000	\$ 3.825.430	\$ 3.997.574	\$ 4.137.489
Equipos de Oficina	\$ 5.374.000	\$ 5.669.570	\$ 5.924.701	\$ 6.132.065
Activos Intangibles	\$ 1.000.000	\$ 1.055.000	\$ 1.102.475	\$ 1.141.062
<b>Total Inversiones</b>	<b>\$ 10.000.000</b>	<b>\$ 10.550.000</b>	<b>\$ 11.024.750</b>	<b>\$ 11.410.616</b>

Porcentajes de la Inflación tomados del Informe del Banco de la República 2004 y proyecciones:

\* El incremento para: Año 1, del 5.5%, Año 2 del 4,5%, Año 3 del 3,5%

Cuadro 11

CRONOGRAMA DE INVERSIONES				
ACTIVIDAD	TIEMPO SEMANAS			
	1	2	3	4
Gtos. Constitución y Registro				
Arriendo de la Oficina				
Compra Maquinaria y Equipos y Muebles y Enseres				
Adecuación del Local				



Cuadro 12  
COSTO DE MANO DE OBRA  
NÓMINA EMPLEADOS MENSUAL

NOMBRE DE LOS EMPLEADOS	CARGO	SUELDO BÁSICO	AUXILIO DE TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	PRESTACIONES SOCIALES 52%	TOTAL INVERSIÓN AÑO 0
<b>Mano de Obra Directa</b>						
Wilber Airton Salcedo Cataño	Gerente	\$ 1.432.000	\$ 0	\$ 1.432.000	\$ 744.640	\$ 26.119.680
Yuber José Mena Hurtado	Subgerente	\$ 1.432.000	\$ 0	\$ 1.432.000	\$ 744.640	\$ 26.119.680
William Duque Palacios	Coor. Depto. Diseño	\$ 1.432.000	\$ 0	\$ 1.432.000	\$ 744.640	\$ 26.119.680
Freddy Garrido Hinestroza	Coor. Depto. Construc.	\$ 1.432.000	\$ 0	\$ 1.432.000	\$ 744.640	\$ 26.119.680
María Palacios	Secretaria	\$ 381.500	\$ 44.500	\$ 426.000	\$ 198.380	\$ 6.958.560
Juana Mosquera	Aseadora	\$ 381.500	\$ 44.500	\$ 426.000	\$ 198.380	\$ 6.958.560
<b>Subtotal M.O.D.</b>		<b>\$ 6.491.000</b>	<b>\$ 89.000</b>	<b>\$ 6.580.000</b>	<b>\$ 3.375.320</b>	<b>\$ 118.395.840</b>
<b>Mano de Obra Indirecta</b>						
Quelly Salcedo Cataño	Contadora Pública	\$ 763.000		\$ 763.000		\$ 9.156.000
<b>Subtotal M.O.I.</b>		<b>\$ 763.000</b>		<b>\$ 763.000</b>		<b>\$ 9.156.000</b>
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 7.254.000</b>	<b>\$ 89.000</b>	<b>\$ 7.343.000</b>	<b>\$ 3.375.320</b>	<b>\$ 127.551.840</b>

Cuadro 13

<b>GASTOS ANUALES SOBRE VALOR MENSUAL</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>Sueldos</b>					
- Mano de Obra Directa	\$7.254.000	\$87.048.000	\$91.835.640	\$95.968.244	\$99.327.132
<b>Prestaciones Sociales</b>	\$3.375.320	\$40.503.840	\$42.731.551	\$44.654.471	\$46.217.377
<b>Arriendo</b>	\$350.000	\$4.200.000	\$4.431.000	\$4.630.395	\$4.792.459
<b>Papelería</b>	\$255.000	\$3.060.000	\$3.228.300	\$3.373.574	\$3.491.649
<b>Servicios Públicos</b>	\$354.069	\$4.248.828	\$4.482.514	\$4.684.227	\$4.848.175
- Energía 55,000					
- Teléfono 200,000					
- Acueducto 80,000					
- Alcantarillado 19,069					
<b>Transporte</b>	\$120.000	\$1.440.000	\$1.519.200	\$1.587.564	\$1.643.129
<b>Depreciación:</b>					
- Muebles y Enseres	\$30.217	\$362.600	\$362.600	\$362.600	\$362.600
- Equipos de Oficina	\$44.783	\$537.400	\$537.400	\$537.400	\$537.400
<b>Total Gastos</b>	<b>\$11.783.389</b>	<b>\$141.400.668</b>	<b>\$149.128.205</b>	<b>\$155.798.474</b>	<b>\$161.219.921</b>

Porcentajes de la Inflación tomados del Informe del Banco de la República 2004 y proyecciones:

\* El incremento para: Año 1, del 5.5%, Año 2 del 4,5%, Año 3 del 3,5%

Cuadro 14

<b>PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN PROYECTADO</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Nómina	\$7.254.000	\$87.048.000	\$91.835.640	\$95.968.244	\$99.327.132
Papelería	\$255.000	\$3.060.000	\$3.228.300	\$3.373.574	\$3.491.649
Arriendo Oficina	\$350.000	\$4.200.000	\$4.431.000	\$4.630.395	\$4.792.459
Servicios Públicos	\$354.069	\$4.248.828	\$4.482.514	\$4.684.227	\$4.848.175
Depre. Muebles y Enseres	\$30.217	\$362.600	\$382.543	\$399.757	\$413.749
Depre. Equipos de Oficina	\$44.783	\$537.400	\$566.957	\$592.470	\$613.207
Prestaciones Sociales	\$3.375.320	\$40.503.840	\$42.731.551	\$44.654.471	\$46.217.377
Gastos Preoperativos		\$1.000.000	\$333.333	\$333.333	\$333.333
Gastos Transporte	\$120.000	\$1.440.000	\$1.519.200	\$1.587.564	\$1.643.129
<b>Total</b>	<b>\$11.783.389</b>	<b>\$142.400.668</b>	<b>\$149.511.038</b>	<b>\$156.224.035</b>	<b>\$161.680.209</b>

Porcentajes de la Inflación tomados del Informe del Banco de la República 2004 y proyecciones:

\* El incremento para: Año 1, del 5.5%, Año 2 del 4,5%, Año 3 del 3,5%

Cuadro 15

PRESUPUESTO DE SUELDOS DE OPERACIÓN Y ADMINISTRACIÓN MANO DE OBRA DIRECTA y MANO DE OBRA INDIRECTA					
CARGO	SUELDO BÁSICO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>Mano de Obra Directa</b>					
Gerente	\$ 1.432.000	\$ 17.184.000	\$ 18.129.120	\$ 18.944.930	\$ 19.608.003
Subgerente	\$ 1.432.000	\$ 17.184.000	\$ 18.129.120	\$ 18.944.930	\$ 19.608.003
Coord. Depto. Diseño	\$ 1.432.000	\$ 17.184.000	\$ 18.129.120	\$ 18.944.930	\$ 19.608.003
Coord. Depto. Construc.	\$ 1.432.000	\$ 17.184.000	\$ 18.129.120	\$ 18.944.930	\$ 19.608.003
Secretaria	\$ 381.500	\$ 4.578.000	\$ 4.829.790	\$ 5.047.131	\$ 5.223.780
Aseadora	\$ 381.500	\$ 4.578.000	\$ 4.829.790	\$ 5.047.131	\$ 5.223.780
<b>Mano de Obra Indirecta</b>					
Asesora	\$ 763.000	\$ 9.156.000	\$ 9.659.580	\$ 10.094.261	\$ 10.447.560
<b>Total</b>	<b>\$ 7.254.000</b>	<b>\$ 87.048.000</b>	<b>\$ 91.835.640</b>	<b>\$ 95.968.244</b>	<b>\$ 99.327.132</b>

Porcentajes de la Inflación tomados del Informe del Banco de la República 2004 y proyecciones:

\* El incremento para: Año 1, del 5.5%, Año 2 del 4,5%, Año 3 del 3,5%

## 1.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los Gastos de Administración estimados son los que se requieren para el buen funcionamiento de la empresa y su proyección es de un incremento establecido por el Banco de la República en su informe sobre la inflación de 2004 y proyecciones.

Cuadro 16

PRESUPUESTO DE INGRESOS		
ACTIVIDAD	MUNICIPIO	AÑO 0
Asesoría Capilla Divino Niño	Quibdó	\$5.000.000
Asesoría Municipio	Cértégui	\$3.318.000
Asesoría Municipio	Istmina	\$3.318.000
Ejecución del Proyecto "Terminación del Estadio Municipal"	Cértégui	\$166.959.830
<b>Total Ingresos</b>		<b>\$178.595.830</b>

### 1.3. INGRESOS

Se proyecta hacer lobby para hacer nuevas contrataciones para otros proyectos en los años posteriores.

Cuadro 17

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTA PROYECTADO					
CONCEPTO	VALOR MES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Viáticos y Gastos de Transporte y Representación	\$ 210.000	\$ 2.520.000	\$ 2.898.000	\$ 3.245.760	\$ 3.570.336
<b>Total Costos de Venta</b>	<b>\$ 210.000</b>	<b>\$ 2.520.000</b>	<b>\$ 2.898.000</b>	<b>\$ 3.245.760</b>	<b>\$ 3.570.336</b>

\* Los Viáticos se toman de acuerdo a las necesidades del medio, para la M.O.D. \$90.000 dentro del Departamento

\* Los incrementos para: Año 1 del 15%, Año 2 del 12%, Año 3 del 10%

Cuadro 18

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE DE 2005	
CONCEPTO	AÑO 0
Ingresos Netos	\$178.595.830
- Costo de Venta	\$2.520.000
<b>= Utilidad Bruta</b>	<b>\$176.075.830</b>
- Gastos Administrativos	\$142.400.668
<b>= Utilidad Operacional</b>	<b>\$33.675.162</b>
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$33.675.162</b>
- Impuesto de Renta (38.5%)	\$12.964.937
<b>= Utilidad Neta</b>	<b>\$20.710.225</b>
- Reserva Legal (10%)	\$2.071.022
<b>= Utilidad del Ejercicio</b>	<b>\$18.639.202</b>

\* Fuente: Datos obtenidos por el investigador.

#### 1.4. **IMPUESTO DE RENTA**

Las Provisiones sobre impuestos de renta son calculadas al 38.5% sobre la utilidad antes de impuestos y se paga inmediatamente al año siguiente a su liquidación.

#### 1.5. **RESERVA LEGAL**

La Reserva Legal se apropia en un 10% de las utilidades del año inmediatamente anterior hasta completar el 50% del valor del Capital Social, dejando así una reserva reglamentaria.

Cuadro 19

FLUJO DE FONDOS						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos</b>						
Presupuesto de Ingresos	\$ 0	\$ 178.595.830	\$ 214.314.996	\$ 257.177.995	\$ 308.613.594	\$ 370.336.313
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 178.595.830</b>	<b>\$ 214.314.996</b>	<b>\$ 257.177.995</b>	<b>\$ 308.613.594</b>	<b>\$ 370.336.313</b>
<b>Egresos</b>						
Gastos Administrativos	\$ 142.400.668	\$ 150.944.708	\$ 160.001.391	\$ 169.601.474	\$ 179.777.562	\$ 190.564.216
Costo de Venta	\$ 2.520.000	\$ 3.024.000	\$ 3.628.800	\$ 4.354.560	\$ 5.225.472	\$ 6.270.566
Compras	\$ 9.000.000	\$ 10.800.000	\$ 12.960.000	\$ 15.552.000	\$ 18.662.400	\$ 22.394.880
<b>Total Egresos</b>	<b>\$ 153.920.668</b>	<b>\$ 164.768.708</b>	<b>\$ 176.590.191</b>	<b>\$ 189.508.034</b>	<b>\$ 203.665.434</b>	<b>\$ 219.229.663</b>
<b>= Flujo Neto Anual</b>	<b>\$ 153.920.668</b>	<b>\$ 13.827.122</b>	<b>\$ 37.724.805</b>	<b>\$ 67.669.961</b>	<b>\$ 104.948.160</b>	<b>\$ 151.106.651</b>
+ Depreciaciones		\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
+ Saldo Inicial de Caja	\$ 20.000.000					
<b>Saldo Final de Flujo</b>	<b>\$ 133.920.668</b>	<b>\$ 14.727.122</b>	<b>\$ 38.624.805</b>	<b>\$ 68.569.961</b>	<b>\$ 105.848.160</b>	<b>\$ 152.006.651</b>
TIO	29%		<b>Relación Beneficio/Costo</b>			
VPN	\$ 10.405.365			\$ 214.314.996		
TIR	32,57%			\$ 153.920.668		
Crecimiento Ventas	20%			\$ 1,39		
Valor de la Inflación Anual	6%					

\* El valor de la inflación se mantiene en el 6%, suponiendo que el emisor mantenga su política de disminuir la inflación a valores cercanos al 5%.

\* Se programa crecer un 20% incluyendo, además de la formulación de proyectos, con interventoría de obras y/o Asesorías.

\* Con base en el resultado de la Relación Beneficio Costo se obtiene que por cada peso invertido en el proyecto se obtienen 39 centavos de utilidad

\* Fuente: Datos obtenidos por el investigador

Cuadro 20

<b>BALANCE INICIAL AÑO 0</b>		
<b>ACTIVOS</b>		
<b>Activos Corriente</b>		
Caja y Bancos	\$11.000.000	
<b>Subtotal Activos Corrientes</b>	<b>\$11.000.000</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>\$11.000.000</b>
<b>Activos Fijos</b>		
Muebles y Enseres	\$3.626.000	
Equipos de Oficina	\$5.374.000	
<b>Subtotal Activos Fijos</b>	<b>\$9.000.000</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>		<b>\$9.000.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$20.000.000</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b>PASIVOS</b>		
<b>Pasivo Corriente</b>		
Impuesto de Renta por Pagar		
<b>Subtotal Pasivo Corriente</b>	<b>\$0</b>	
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>\$0</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Social	\$20.000.000	
<b>Subtotal Patrimonio</b>	<b>\$20.000.000</b>	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$20.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>\$20.000.000</b>

\* Fuente: Datos obtenidos por el investigador.

Cuadro 21

<b>BALANCE GENERAL</b> <b>PROYECTADO A DICIEMBRE 31 DE 2005</b> <b>AÑO 0</b>		
<b>ACTIVOS</b>		
<b>Activos Corriente</b>		
Caja y Bancos	\$45.575.162	
<b>Subtotal Activos Corrientes</b>	<b>\$45.575.162</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>\$45.575.162</b>
<b>Activos Fijos</b>		
Muebles y Enseres	\$3.626.000	
- Depreciación Acumulada	(\$362.600)	
Equipos de Oficina	\$5.374.000	
- Depreciación Acumulada	(\$537.400)	
<b>Subtotal Activos Fijos</b>	<b>\$8.100.000</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>		<b>\$8.100.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$53.675.162</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b>PASIVOS</b>		
<b>Pasivo Corriente</b>		
Impuesto de Renta por Pagar	\$12.964.937	
<b>Subtotal Pasivo Corriente</b>	<b>\$12.964.937</b>	
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>\$12.964.937</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Social	\$20.000.000	
Reserva Legal	\$2.071.022	
Utilidades Retenidas		
Utilidades del Ejercicio	\$18.639.202	
<b>Subtotal Patrimonio</b>	<b>\$40.710.225</b>	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$40.710.225</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>\$53.675.162</b>

\* Fuente: Datos obtenidos por el investigador.



## 2. PUNTO DE EQUILIBRIO

$$C.T. = C.F. + C.V.$$

En donde:

C.T. = Costo Total

C.F. = Costo Fijo

C.V. = Costo Variable

$$C.F. = \$141'400.668,00 + \$1'440000,00 = \$142'840.668,00$$

$$C.T. = \$142'840.668,00$$

Dado que el punto de equilibrio es aquél en el que los ingresos se igualan a los costos, se determinará, a continuación, el número de unidades que se deben producir para alcanzar dicho punto:

$$X_e = \frac{C.F.}{P - C.V_u}$$

En donde:

X<sub>e</sub> = Número de unidades en Punto de Equilibrio

C.F. = Costo Fijo

P. = Precio Unitario

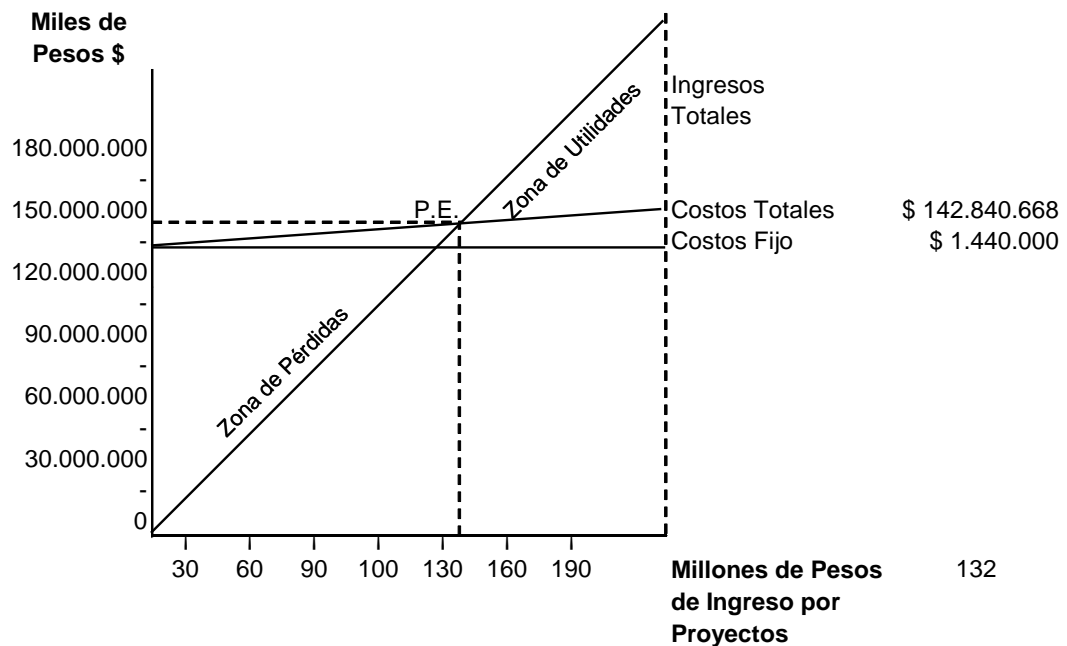
C.Vu = Costo Variable Unitario

$$Xe = \frac{\$142'840.668,00}{\$2'520.00,00 - \$1'440.000,00} = \frac{\$142'840.668,00}{\$1'080.000,00} = 132,26$$

$$Xe = 132,26$$

Lo anterior significa que al producir y vender 132,26 millones de pesos en la formulación y evaluación de proyectos, no se tendrá utilidades ni pérdidas. Para que el proyecto empiece a generar utilidades debe producirse y venderse por encima de este valor. También nos indica que para no obtener pérdidas, la capacidad ociosa debe ser inferior a 98.68%

Figura 5  
Determinación Gráfica del Punto de Equilibrio



**QUINTA**

**UNIDAD**

**EVALUACIÓN DEL  
PROYECTO**

## **1. EVALUACIÓN FINANCIERA**

### **1.1. EL VALOR PRESENTE NETO (V.P.N.)**

Para calcular este valor se utilizaron las matemáticas financieras del sistema Excel obteniendo el siguiente resultado:

\$10.405.365

**CONCLUSIÓN.** Con base en el resultado observamos que se puede aceptar el proyecto porque el dinero invertido ofrece un rendimiento superior al 29% que ofrece la TIO y generará una riqueza adicional de \$10.405.365

### **1.2. CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.)**

Para calcular este valor se utilizaron las matemáticas financieras del sistema excel obteniendo el siguiente resultado:

32,57%

**CONCLUSIÓN.** La Tasa Interna de Retorno (T.I.R.) encontrada mediante cálculos manuales equivale aproximadamente al 32,57%, que es superior a la Tasa de Rentabilidad Bancaria del 29% efectiva anual.

### **1.3. INCIDENCIAS DEL PROYECTO EN SU ENTORNO**

**1.3.1. Efectos Externos del Proyecto como Inversión.** Para el montaje y puesta en funcionamiento de la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos se requerirá de una inversión inicial de \$20' millones de pesos de los cuales se invertirán en: adquisición de Muebles y Enseres, Equipos de Oficina y Activos intangibles en un monto total de \$10' millones de pesos. Con esta empresa estamos en condiciones de darle solución a los problemas de empleo a 7 personas (6 directos y 1 indirecto) en cuanto a la planta administrativa, porque en la medida en que uno de los proyectos que estamos gestionando en estos momentos para los Municipios de Istmina y Cértegui sea autorizado su desembolso, estaremos en capacidad de generar solución laboral a más de 50 personas como empleados directos de obra.

En caso de que por alguna razón no tenga éxito lo que tenemos proyectado, las instalaciones de la empresa, las estamos utilizando para brindarle asesoría a los estudiantes de la Universidad Tecnológica del Chocó en cada una de las

especialidades de cada uno de los socios como son: Arquitectura, Ingeniería y Administración de Empresas.

1.3.2. **Efectos Externos del Proyecto como Programa de Producción.** En la medida que cada uno de los proyectos que estamos gestionando sean viabilizados y hecho el respectivo desembolso, se beneficiarán también los comerciantes de las ferreterías, los ornamentadores, mano de obra no calificada de la construcción y carpinteros; debido a que la mayoría de los proyectos tienen de un 70% a un 80% de actividades que tienen que ver directamente con ellos, por no decir que un 100%. Como empresa tenemos la política de comprar en la misma zona que nos corresponde adelantar las obras debido a que nos sale más barato y no incurrimos en costos innecesarios, de esta manera, también beneficiamos directamente a la comunidad.

1.3.3. **Efectos del Proyecto sobre el Medio Ambiente.** Por las características de la empresa para la Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos el ecosistema no se verá afectado. En cuanto a la ejecución de algunos proyectos de construcción, se observan las políticas establecidas por el Estado como es el permiso de la Licencia Ambiental, que para nuestro caso la expide la Corporación Autónoma Regional para el Desarrollo Sostenible del Chocó (CODECHOCÓ), en

donde se tienen en cuenta todas y cada una de las recomendaciones hechas por ellos como la Representante Seccional del Ministerio del Medio Ambiente de Colombia.

**SEXTA**

**UNIDAD**

PLAN DE  
IMPLEMENTACIÓN



# 1. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

## 1.1. TRÁMITES LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

1.1.1. **Acta de Constitución.** Oficio de intención en donde los socios manifestamos nuestra intención de constituirnos como empresa prestadora de un servicio profesional. Ver anexo 6

1.1.2. **Escritura Pública.** Con el Acta de Constitución y los Estatutos, se elevaron a Escritura Pública y ahora somos reconocidos como una empresa prestadora de un servicio profesional. Ver Anexo 8

1.1.3. **Inscripción en la Cámara de Comercio.** Sin esto ninguna empresa puede contratar. En estos momentos la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyecto se encuentra en trámite.

1.1.4. **Inscripción en la DIAN.** Esta entidad expide el NIT (Número de Identificación Tributario). En estos momentos la empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyecto se encuentra en trámite.

## 1.2. **EJECUCIÓN DEL PROYECTO**

De acuerdo al análisis que se viene desarrollando, se pudieron determinar algunos datos técnicos fundamentales para la ejecución y puesta en marcha de la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, los cuales se plantean en forma detallada y cronológica cada una de esas actividades en las cuales se efectuaron la mayoría de las inversiones y buena parte de los desembolsos de los dineros provenientes del Capital Social, estas actividades son las siguientes:

1.2.1. **Constitución Legal.** La legislatura colombiana en el Código de Comercio, establece que toda empresa debe estar legalmente constituida para su perfecto funcionamiento y de esta manera poder contratar con el sector privado o público.

1.2.2. **Registro Mercantil.** Es uno de los requisitos establecidos en el Código de Comercio para ser reconocido como empresa prestadora de servicio profesional.


1.2.3. **Arriendo de la Oficina y Adquisición de Muebles y Enseres.** Como estamos ofreciendo un servicio profesional, debemos tener un lugar adecuado para sentirnos bien y de esta manera poder atender a nuestros clientes.


1.2.4. **Adquisición de Maquinaria y Equipos.** Teniendo en cuenta que debemos prestar un servicio de calidad, es fundamental para nosotros el tener una tecnología de punta como se describió en su respectiva unidad.


1.2.5. **Administración de la Ejecución.** En este punto se está realizando un control de los costos de acuerdo con los presupuestos de inversiones y de gastos y el control de la calidad del servicio se está realizando a través de evaluación constante a cada uno de los socios para que no pierdan el norte de lo que se quiere y adonde vamos a llegar.


1.2.6. **Puesta en Marcha del Proyecto.** Desde que la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos empezó actividades, se ha hecho una administración integral de la ejecución del proyecto mediante el cumplimiento de funciones como la planeación y programación, organización, dirección y control.

# CONCLUSIONES

 La justificación y términos de referencias permitieron definir y concretar la idea del proyecto y de esta manera dar respuesta a algunos problemas y necesidades que se detectaron en nuestro medio, estas acciones nos demostraron que las condiciones de mercado y los requerimientos de tipo técnico y financiero están al alcance de nuestras posibilidades económicas lo que nos permite implementar y operar el proyecto. El montaje y puesta en funcionamiento de la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos es viable y se estableció su factibilidad

 Analizando el estudio técnico desde el punto de vista de: determinación del tamaño, análisis de la localización, descripción de los procesos de producción, definición de obras físicas y de la distribución en planta y la realización del estudio administrativo se concluye que es factible.

 El análisis global del estudio de mercado de la Empresa de Formulación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, permitió llegar a conclusiones positivas, dadas las excelentes perspectivas que se presentan para los años venideros en cuanto a la contratación para la elaboración de proyectos. Por lo tanto el proyecto es factible.

 Los resultados de la evaluación financiera nos indica que el dinero invertido ofrece un rendimiento superior al 29% que ofrece la TIO. El Valor Presente Neto genera una riqueza adicional de \$10`405.365. La Tasa Interna de Retorno (T.I.R.) encontrada equivale aproximadamente al 32.57%, que es superior a la Tasa de Rentabilidad Bancaria del 29% efectiva anual.

# **BIBLIOGRAFÍA**

BACA Urbina Gabriel. Evaluación de Proyectos. McGRAW-HILL. Tercera edición. Febrero de 1997.

CÓDIGO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO. Contratación Administrativa. Ley 80 de 1993, de 28 de octubre.

CONTRERAS Buitrato, Marco Elías. Formulación y Evaluación de Proyectos. Editorial Unisur, 1999. Tercera Impresión.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS. Normas Colombianas para la presentación de trabajos de investigación, Quinta actualización, Santafé de Bogotá D.C. NTC 1486

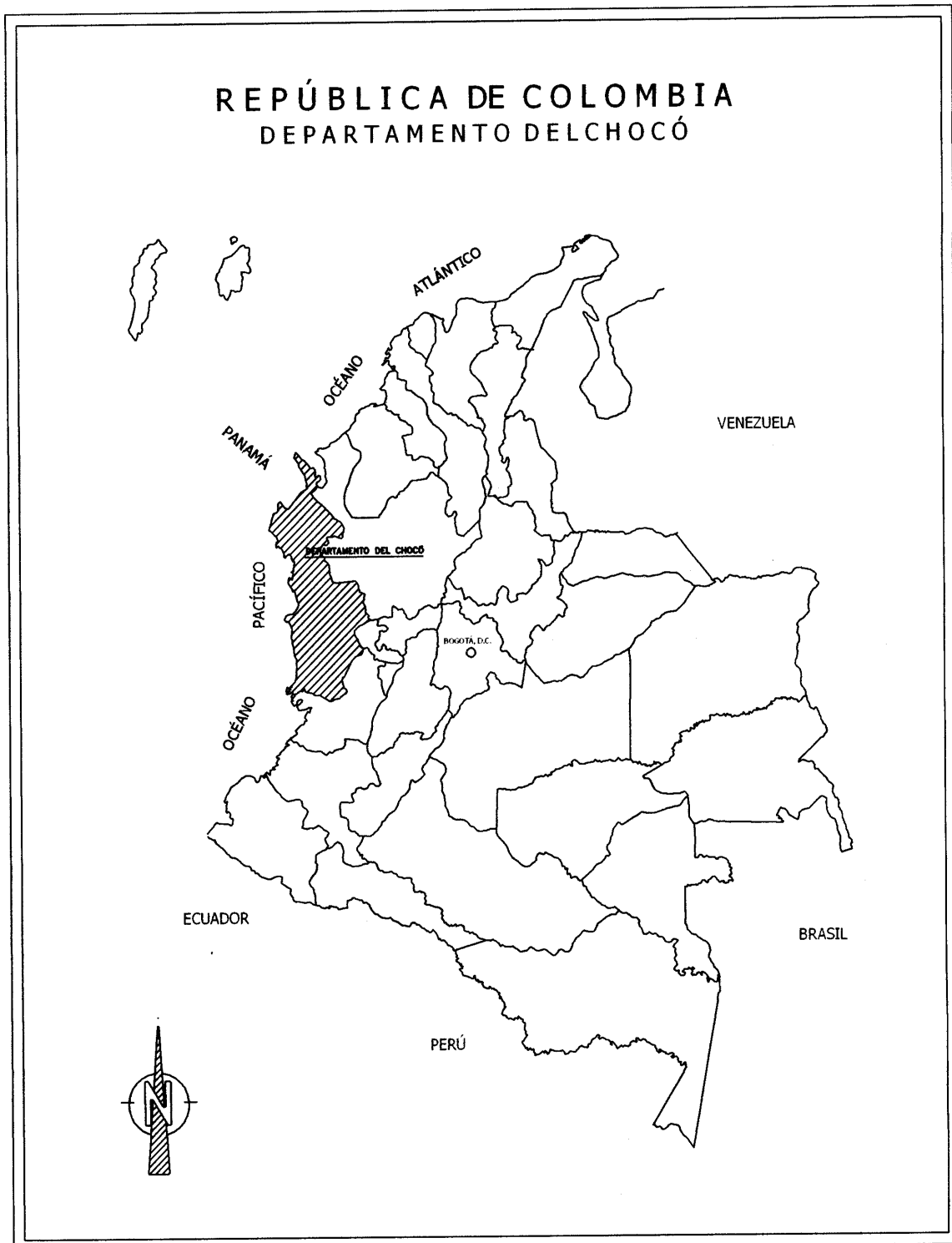
LEAL de Correa Luz Mery. Fundamentos de Administración. Editor USTA. 9 reimpresión, Santafé de Bogotá D.C., 1996.

LEÓN Gómez Jaime. Introducción a Proyectos. Guía Específica. USTA, 1997.

MARCIALES C. Luz Marina. RUBIANO V. Gloria. Introducción al trabajo Comunitario. Ediciones USTA.

# **ANEXOS**

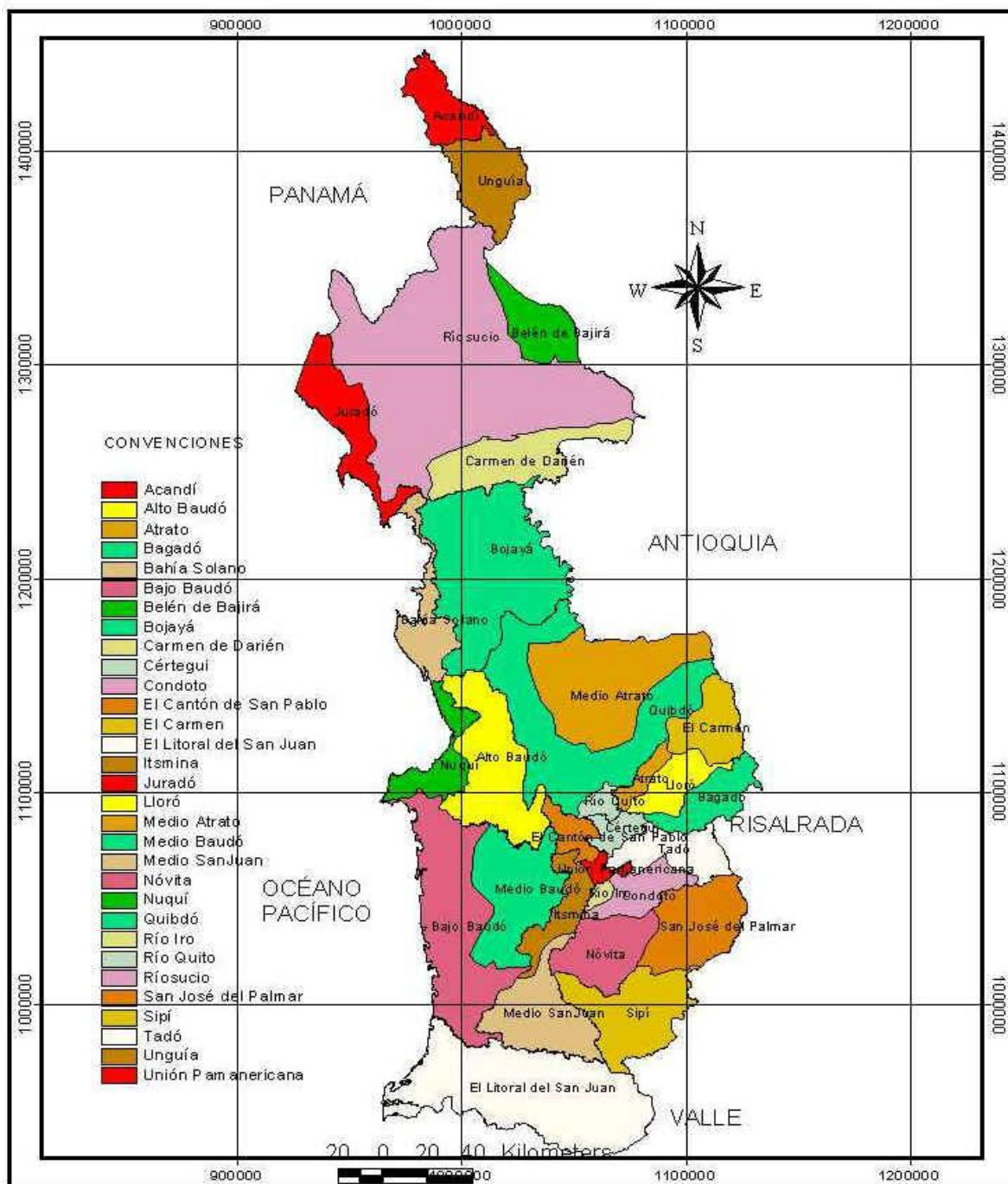
## Anexo 1



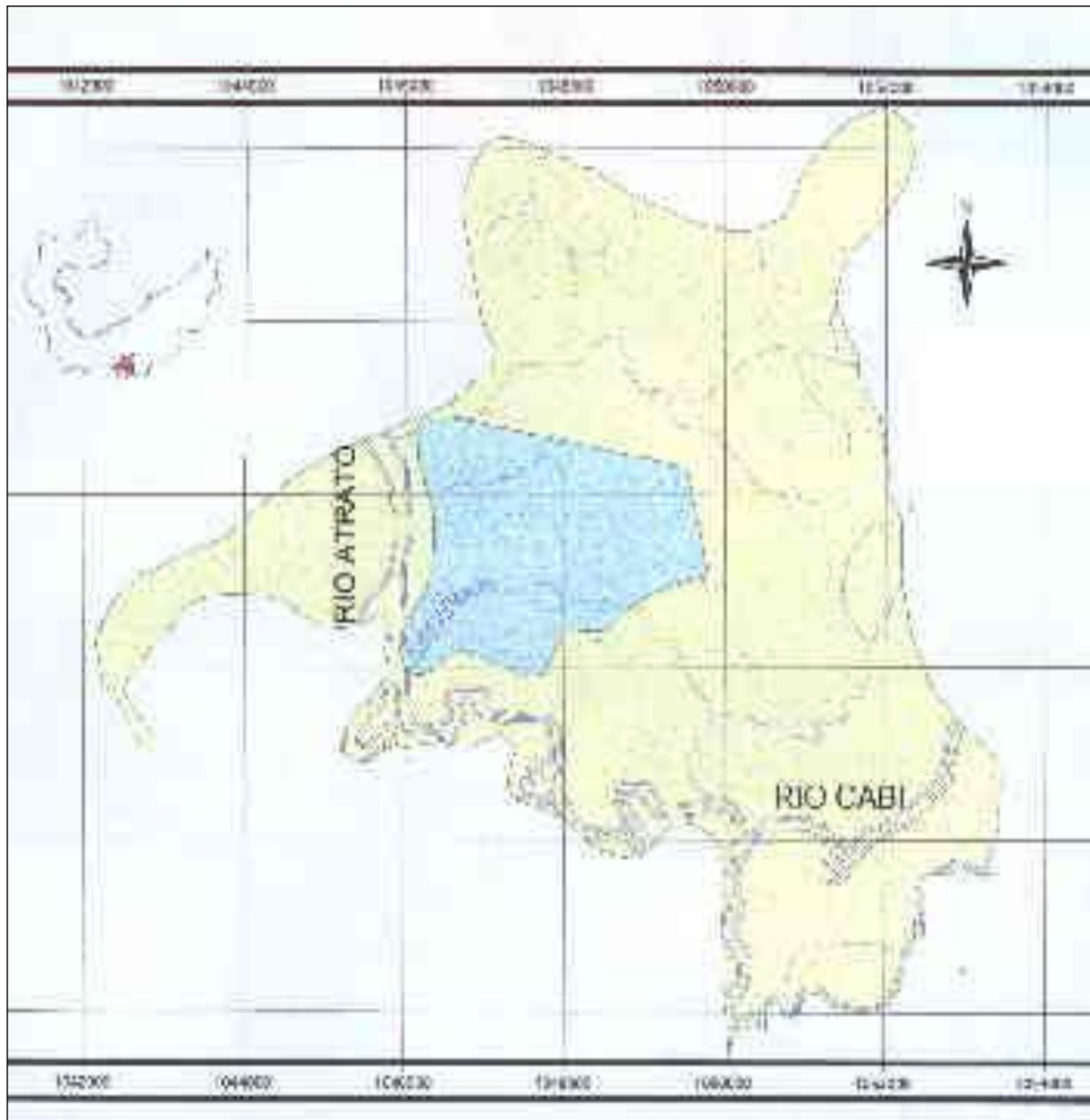


## Anexo 2

# División Política del Chocó

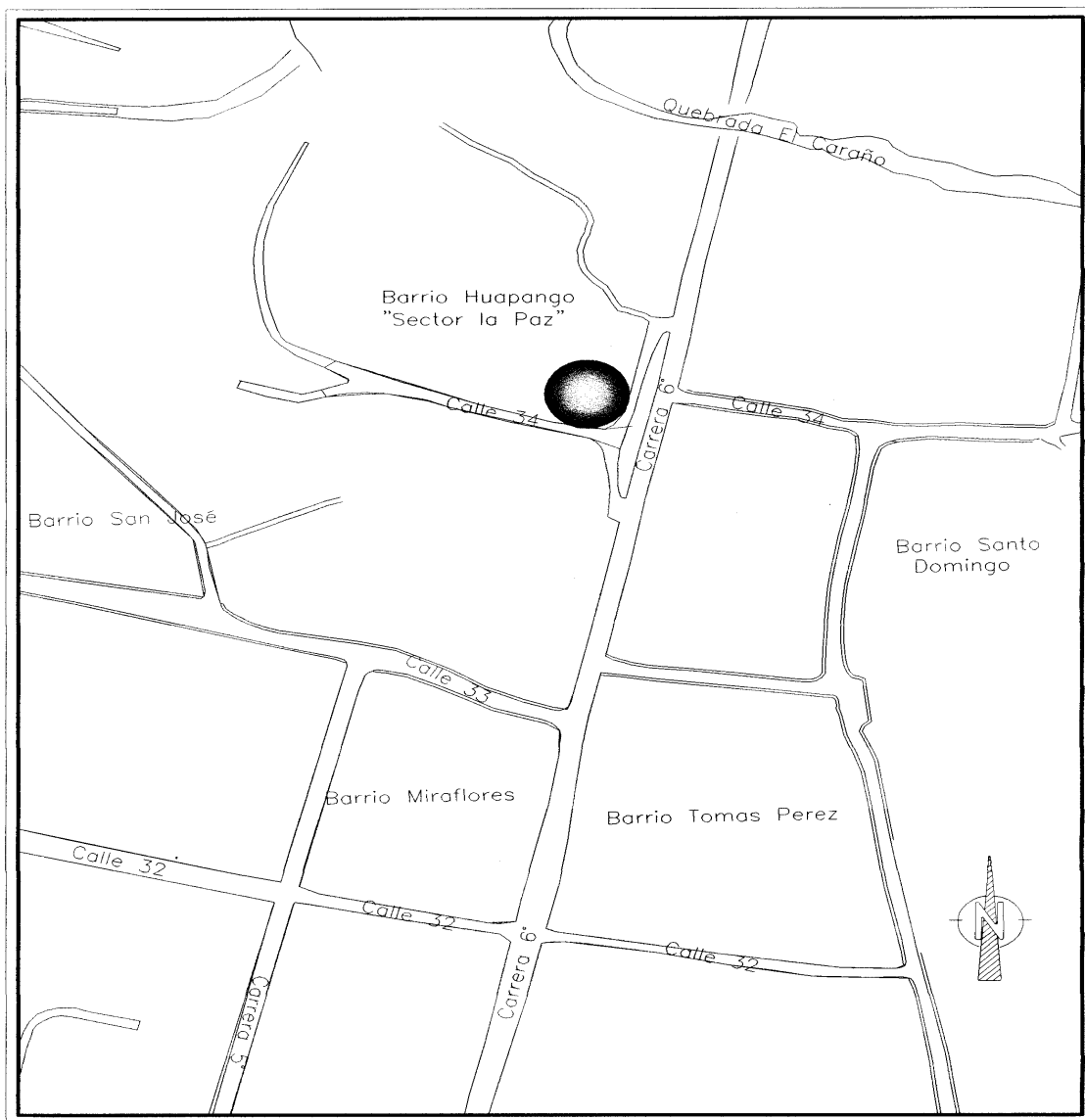


Anexo 3  
Mapa de Quibdó

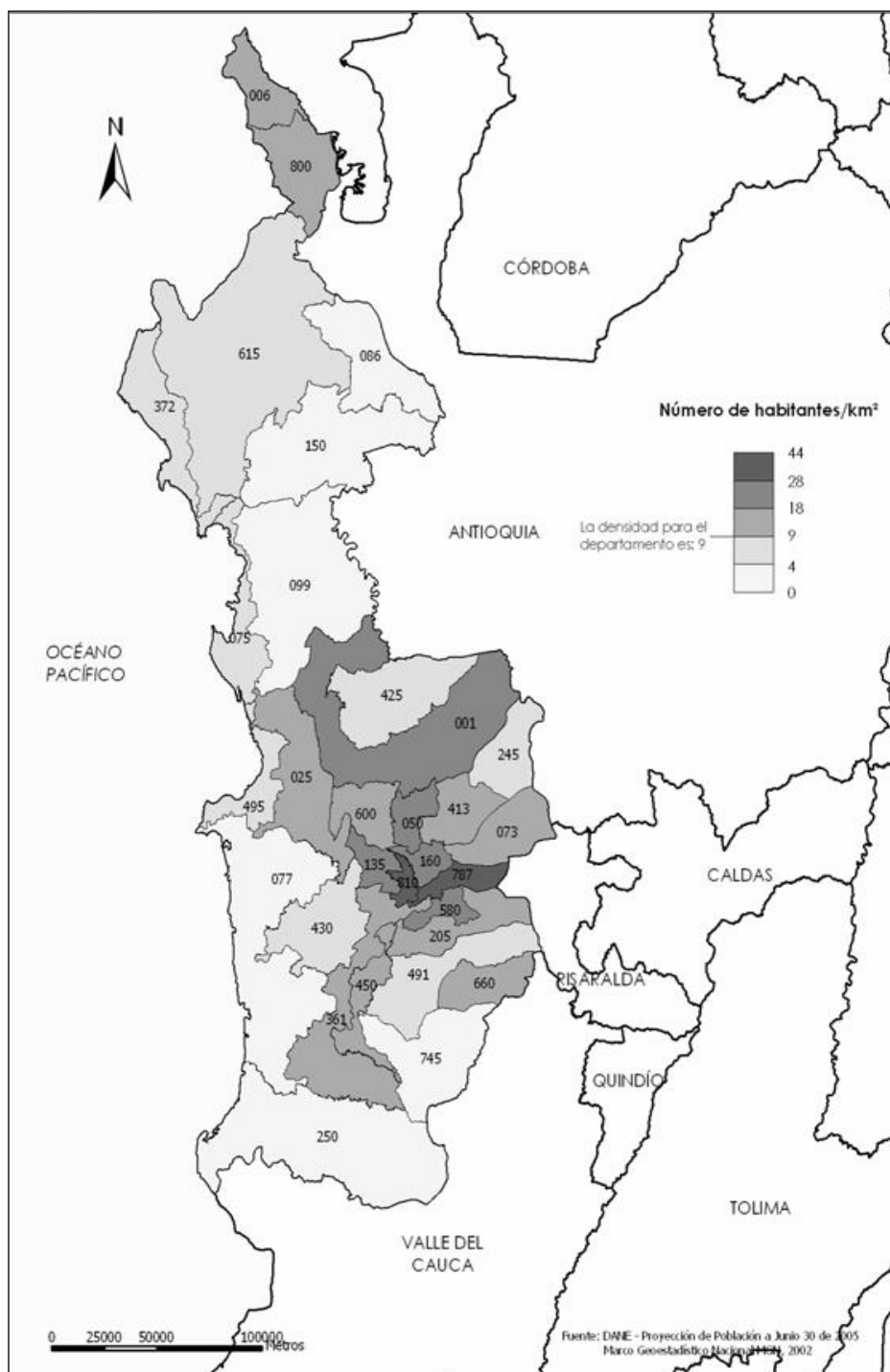


## Anexo 4 Localización en Quibdó

MICROLOCALIZACIÓN DE **ARQUING**. LTDA.



# Anexo 5 DEMOGRAFÍA Y SECTOR SOCIAL Evolución Poblacional por Municipios 1995–2005



## **ACTA DE CONSTITUCION DE UNA "SOCIEDAD LTDA."**

En la ciudad de Quibdó, Departamento del Chocó, a los 2 días del mes de febrero del año 2004, se reunieron: **ERIKA LEMOS MENA, WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO, WILLIAM DUQUE PALACIOS y FREDDY GARRIDO HINESTROZA**, mayores de edad e identificados como aparece al pie de sus respectivas firmas, manifestaron la voluntad de asociarse y constituir una Sociedad Comercial de responsabilidad Limitada. En consecuencia, se designo a los señores **WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO y WILLIAM DUQUE PALACIOS** para la elaboración y presentación del borrador de los estatutos para el día 6 del mismo mes y año y llevar a cabo la discusión, modificación y adopción de los mismos.

### ***Orden del día:***

1. Verificación del quórum.
2. Lectura de los estatutos.
3. Discusión de los estatutos.
4. Designación de cargos.
5. Aprobación de los estatutos.
6. Lectura y aprobación del acta.

En desarrollo del orden del día se dio lectura al borrador de los estatutos presentados, cuyas modificaciones quedan inmersas en el documento final adjunto, el cual fue aprobado por todos los miembros de la sociedad, quienes en constancia suscribimos esta acta. Acto seguido, se procede a designar los miembros: Se hace necesario conformar la Junta Directiva, que estará integrada por: **ERIKA LEMOS MENA, WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO, WILLIAM DUQUE PALACIOS y FREDDY GARRIDO HINESTROZA**.

Se hace necesario elegir al Presidente de la Junta Directiva, quien será: **WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO**, para que como primera función adelante los tramites de obtención de registro de la Personería Jurídica ante las autoridades competentes y dentro de los siguientes días, el tramite de inscripción en el registro mercantil, de la Personería Jurídica ante la Cámara de Comercio de Quibdó y el NIT ante la DIAN.

Igualmente se hace necesario elegir al Secretario de la Junta Directiva, quien será: **WILLIAM DUQUE PALACIOS**, y cumplirá las funciones que le exigen los estatutos. Para desempeñar el cargo de Tesorero de la Junta Directiva, se designará a **ERIKA LEMOS MENA**, quien ejercerá las funciones mismas que le

competen al cargo asignado; además, se designa al Fiscal de la Junta Directiva a **FREDDY GARRIDO HINESTROZA**, quien ejercerá las atribuciones que le señalen las leyes o los estatutos y las que siendo compatibles con las mismas, le encomiende la Asamblea o Junta de Socios.

No siendo otro el objetivo de la presente, se levanta la sesión, se elabora el acta respectiva y se firma en señal de aceptación por todos los asistentes.

**WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO**  
C.C. 11'800.587 de Quibdó  
**PRESIDENTE**

**FREDDY GARRIDO HINESTROZA**  
C.C. 11'799.984 de Quibdó  
**FISCAL**

**ERIKA LEMOS MENA**  
C.C. 43'827.443 de Itagüí (Ant.)  
**TESORERO**

**WILLIAM DUQUE PALACIOS**  
C.C. 19'472.170 de Bogotá  
**SECRETARIO**

**ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD COMERCIAL  
ARQUITECTURA E INGENIERÍA LIMITADA  
"ARQUÍNG LTDA."**

**PRIMERO. RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA.** Que por medio de este instrumento público constituyen una Sociedad Comercial de responsabilidad limitada que girará bajo la razón social de **INGENIERÍA Y ARQUITECTURA LIMITADA** y tendrá como sigla **ARQUÍNG LTDA.** **SEGUNDO. NACIONALIDAD Y DOMICILIO.** La sociedad que se constituye por medio de este instrumento es de Nacionalidad Colombiana y tendrá domicilio principal en la Calle 34 No. 5 – 111/Of. 202 Quibdó, Chocó; pero, podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior por disposición de la Junta General de Socios y con arreglo a las leyes. **TERCERO. OBJETO SOCIAL.** La sociedad tendrá como objeto principal las siguientes actividades:

1. Avalúos, Diseños Arquitectónicos y Urbanísticos, Construcciones Civiles, Consultorías, Interventorías, Manejos Ambientales, Explotaciones Mineras, Suministros, Proyectos Sociales y comunitarios; y Asesorías Administrativas.
2. Compra y venta de franquicias, representación de personas naturales, jurídicas nacionales y extranjeras dedicadas a la comercialización de productos de construcción.
3. Intervenir en toda clase de actividades de crédito, aceptar, asegurar, cobrar, negociar, en general toda clase de créditos.
4. Desistir, transigir, apelar a decisiones de arbitradores o de amigables compondores en cuestiones donde tenga interés frente a terceros, a los socios o a sus administradores.
5. Celebrar o ejecutar en general todos los actos complementarios y demás conducentes al buen logro de los fines sociales de la sociedad.

La sociedad podrá desarrollar todos los demás actos directamente relacionados con el objeto social y los que tengan como finalidad ejercer los derechos o cumplir las obligaciones legales o convencionalmente derivadas de la existencia de la actividad de la sociedad, por medio de su administrador o de apoderados especiales que constituya siempre y cuando todas las actividades enunciadas tengan la finalidad de propiciar el cabal cumplimiento del objeto propuesto. **LIMITACIONES.** La Sociedad no podrá comprometer su responsabilidad ya sea como fiadora, codeudora o avalista de los socios o de tercero, salvo que se trate de operaciones que sean necesarias para la marcha normal de los negocios

sociales, previa autorización de la Junta de Socios. **CUARTO: CAPITAL.** La sociedad tendrá un capital de **VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE. (\$20'000.000,00)** representados en **CIEN (100)** cuotas de un valor igual de **DOCIENTOS MIL PESOS M/CTE. (\$200.000,00)** cada una; capital que ha sido pagado íntegramente por los socios de la siguiente manera:

SOCIOS	CÉDULA	CUOTAS	VALOR
ERIKA LEMOS MENA	43'827.443	25	\$5'000.000,00
WILLIAM DUQUE PALACIOS	19'472.170	25	\$5'000.000,00
WILBER AIRTON SALCEDO CATANO	11'800.587	25	\$5'000.000,00
FREDDY GARRIDO HINESTROZA	11'799.984	25	\$5'000.000,00
<b>TOTAL. ....</b>		<b>100</b>	<b>\$20'000.000,00</b>

**QUINTO: RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS.** La responsabilidad de los socios queda limitada al valor de los aportes, de acuerdo con las disposiciones del Código de Comercio. **SEXTO: REGISTRO DE LOS SOCIOS.** La sociedad llevará un libro de registro de socios, registrado en la Cámara de Comercio, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación y número de cuotas que cada uno posea, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubiere efectuado, aún por vía de remate. **SÉPTIMO: CESIÓN DE CUOTAS.** Los Socios tendrán derecho a ceder sus cuotas, lo que implicará una reforma estatutaria y por consiguiente se hará por escritura pública, previa aprobación de la Junta de Socios. La escritura será otorgada por el Representante Legal de la Compañía, el cedente y el cesionario. **OCTAVO: DERECHO DE PREFERENCIA.** El Socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios por conducto del Representante Legal de la Compañía, quien les dará traslado inmediatamente y por escrito a fin que dentro de los 15 días hábiles siguientes al traslado manifiesten si tienen interés en adquirirlas. Transcurrido este lapso los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecerá a los demás, también a prorrata. El precio, el plazo y las demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta. **NOVENO: DISCREPANCIA SOBRE CONDICIONES DE LA CESIÓN.** Si los socios interesados en adquirir las cuotas discreparen respecto del precio o del plazo, se designarán peritos, conforme al procedimiento que indique la Ley para que fijen uno u otro. El justiprecio y el plazo determinados serán obligatorios para las partes. Sin embargo, estas podrán convenir en que las condiciones de la oferta sean definitivas si fueren más favorables a los presuntos cesionarios que las fijadas por los peritos. **DÉCIMO: TRÁMITE POSTERIOR AL RECHAZO DE LA OFERTA.** Si ningún socio manifiesta interés en adquirir las cuotas dentro del plazo señalado en el artículo 363 del Código de Comercio, ni se obtiene el voto de 100% de las cuotas en que se divide el capital social para el ingreso de un extraño, la sociedad presentará por conducto de su Representante Legal, dentro de los 60 días hábiles siguientes a la petición del cedente, una o más personas que las adquieran, aplicando para el caso las normas que antes han expresado. Si dentro de los 20 días hábiles



siguientes no se perfecciona la cesión, los socios optarán por decretar la disolución de la sociedad o la exclusión del socio interesado en ceder las cuotas, las que se liquidarán en la forma indicada en los artículos anteriores. **UNDÉCIMO: DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN.** La dirección y administración de la sociedad estará a cargo de los siguientes órganos: **A)** La Junta General de Socios y **B)** El Gerente. **DUODÉCIMO: CONSTITUCIÓN DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.** La Junta General de Socios la integran los socios reunidos con el quórum y en las demás condiciones establecidas en estos estatutos. Sus reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán los primeros (3) meses siguientes al vencimiento del ejercicio social, por convocatoria del Gerente, hecha mediante comunicación por escrito dirigida a cada uno de los socios con 15 días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la Junta, ésta no se reúne, o si la convocatoria no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del mes de abril, a las 10:00 a.m. en las oficinas de la Administración del domicilio principal. **DÉCIMO TERCERO: REUNIONES ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS.** Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social. Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la compañía lo exijan, por convocatoria del Gerente o a su solicitud de un número de socios representantes de la cuarta parte por lo menos del capital social. La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma, pero con una anticipación de cinco días comunes a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, pues entonces la convocatoria se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias. **DÉCIMO CUARTO: LUGAR Y FECHA DE REUNIONES.** Las reuniones de la Junta General de Socios se efectuarán en el domicilio social, en las fechas indicadas en la citación correspondiente. Sin embargo, podrá reunirse válidamente sin convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social. **DÉCIMO QUINTO: CONTENIDO DEL AVISO DE CONVOCATORIA PARA LAS REUNIONES EXTRAORDINARIAS.** Con el aviso de convocatoria para las reuniones extraordinarias se especificarán los asuntos sobre los que se deliberará y decidirá sin que puedan tratarse temas distintos, a menos que así lo disponga el 70% de las cuotas representadas, una vez agotado el orden del día. En todo caso, podrán remover a los administradores y demás funcionarios cuya designación les corresponda. **DÉCIMO SEXTO: QUÓRUM PARA REUNIONES DE SEGUNDA CONVOCATORIA O POR DERECHO PROPIO.** Si se convoca la Junta General de Socios y la reunión no se efectúa por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá

válidamente con un número plural de socios, cualquiera que sea la cantidad de cuotas que esté representada. La nueva reunión deberá efectuarse no antes de los 10 días hábiles ni después de los 30 días, también hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Cuando la Junta se reúna en sesión ordinaria por derecho propio el primer día hábil del mes de abril, también podrá deliberar y decidir válidamente en los términos anteriores. En todo caso, las reformas estatutarias se adoptarán con la mayoría requerida por la Ley o por estos estatutos, cuando así la misma Ley lo dispusiere. **DÉCIMO SÉPTIMO: QUÓRUM PARA DELIBERAR Y DECIDIR.** Habrá quórum para deliberar y decidir tanto en las sesiones ordinarias como en las extraordinarias con un número plural de socios que represente el 50% de las cuotas en que se encuentra dividido el capital social. Las reformas estatutarias se adoptarán con el voto favorable de un número plural de socios que representen el 70% de las cuotas correspondientes al capital social. Para estos efectos, cada cuota dará derecho a un voto, sin restricción alguna. En las votaciones, para integrar una misma Junta o cuerpo colegiado, se dará aplicación al cociente electoral. **DÉCIMO OCTAVO: PODERES.** Todo Socio podrá hacerse representar en las reuniones de la Junta General de Socios mediante poder otorgado por escrito, en el que se indique el nombre del apoderado, la persona en quien éste puede sustituirlo y la fecha de la reunión para la cual se confiere, así como los demás requisitos señalados en los estatutos. Esta representación no podrá otorgarse a una persona jurídica, a menos que se conceda en desarrollo del negocio fiduciario. El poder otorgado por escritura pública o por documento legalmente reconocido podrá comprender dos o más reuniones de la Junta General de Socios. **DÉCIMO NOVENO: ACTAS.** Las decisiones de la Junta General de Socios se harán constar en actas aprobadas en la reunión para tal efecto y firmadas por el Presidente y el Secretario de la misma, en las cuales deberá indicarse su número, el lugar, la fecha y hora de la reunión; el número de cuotas en que se divide el capital, la forma y la antelación de la convocatoria; la lista de los asistentes con indicaciones del número de cuota propias o ajenas que representen; los asuntos tratados; las decisiones adoptadas y el número de votos emitidos a favor, en contra o en blanco; las constancias escritas presentadas por los asistentes durante la reunión; las designaciones efectuadas y la fecha y hora de su clausura. **VIGÉSIMO: FUNCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.** Son funciones de la Junta General de Socios: **a)** Estudiar y probar las reformas de estatutos. **b)** Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y de las cuentas que deben rendir los administradores. **c)** Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en estos estatutos y en la Ley. **d)** Elegir para períodos de 1 año y remover libremente al Gerente y a su suplente, así como fijar la remuneración del primero. **e)** Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección. **f)** Considerar los informes que debe presentar el Gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma Junta se los solicite. **g)** Constituir las reservas que

deba hacer la sociedad e indicar su inversión provisional. Las directrices y las proyecciones de la compañía serán a criterio de la Junta de Socios. **h)** Resolver sobre todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios. **i)** Decidir sobre el registro y exclusión de socios. **j)** Ordenar las cuotas que correspondan contra los administradores de los bienes sociales, el representante legal, o contra cualquiera otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones y ocasionando daños o perjuicios a la sociedad. **k)** Autorizar la solicitud de celebración de comodato preventivo potestativo. **l)** Las demás que le asigne la ley y estos estatutos. **VIGÉSIMO PRIMERO: FUNCIONES DEL GERENTE.** La sociedad tendrá un Gerente de libre nombramiento y remoción de la Junta General de Socios el cual tendrá un Suplente, que lo reemplazará en sus faltas absolutas, temporales o accidentales y cuya designación y remoción corresponderá también a la Junta. El Gerente tendrá un periodo de 1 año, sin perjuicio de que pueda ser reelegido indefinidamente o removido en cualquier tiempo. el Gerente es el Representante Legal de la sociedad, con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su cargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, el Gerente tendrá las siguientes funciones: **a)** Usar de la firma o razón social y celebrar todos los actos y contratos que se requieran en desarrollo del objeto social. **b)** Designar el Secretario de las reuniones ordinarias y extraordinarias de la Junta General de Socios. **c)** Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por ley o por estos estatutos deben ser designados por la Junta General de Socios. **d)** Presentar un informe de su gestión a la Junta General de Socios en sus reuniones ordinarias y el balance general de fin de ejercicio con un proyecto de distribución de utilidades. **e)** Convocar a la Junta General de Socios a reuniones ordinarias y extraordinarias. **f)** Nombrar los árbitros que correspondan a la sociedad en virtud de compromisos, cuando así lo autorice la Junta General de Socios y de la cláusula compromisaria que en estos estatutos se pacta. **g)** Constituir los apoderados judiciales y extrajudiciales necesarios para defensa de los intereses sociales. **VIGÉSIMO SEGUNDO: INVENTARIOS Y BALANCES GENERALES.** Anualmente el 31 de diciembre, se cortarán las cuentas y se hará el inventario y el Balance General de respectivo estado de pérdidas y ganancias, el informe del Gerente y un proyecto de distribución de utilidades, se presentará por éste a la consideración de la Junta General de Socios. Para determinar los resultados definitivos de las operaciones realizadas en el correspondiente ejercicio será necesario que se hayan apropiado previamente, de acuerdo con las leyes y con las normas de contabilidad, las partidas necesarias para atender el deprecio, desvalorización y garantía del patrimonio social. **VIGÉSIMO TERCERO: RESERVA LEGAL.** La sociedad formará una reserva legal con el 10% de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el 50% del capital social. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier cause, la sociedad

deberá seguir apropiando el mismo 10% de las utilidades liquidadas de los ejercicios siguientes cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

**VIGÉSIMO CUARTO: RESERVAS OCASIONALES.** La Junta General de Socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tenga una destinación específica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la Junta General de Socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades liquidadas se repartirá entre los socios en proporción a las cuotas que poseen. **VIGÉSIMO**

**QUINTO: DESTINACIÓN DE LAS RESERVAS EN CASO DE PÉRDIDAS.** En caso de pérdidas, estas se enjugarán con las reservas que se hayan constituido para ese fin y, en su defecto, con la reserva legal. Las reservas cuya finalidad fuere la de absolver determinadas pérdidas no se podrán emplear para cubrir otras distintas, salvo que así lo decida la Junta General de Socios. Si la reserva legal fuere insuficiente para enjugar el déficit de capital, se aplicarán a este fin los beneficios sociales de los ejercicios siguientes. **VIGÉSIMO SEXTO: TÉRMINO**

**DE DURACIÓN DE LA SOCIEDAD Y CAUSALES DE DISOLUCIÓN.** La sociedad tendrá una duración de **40** años contados a partir de la fecha de esta escritura y se disolverá por las siguientes causales: **a)** Por vencimiento del término de su duración, si antes no fuere prorrogado válidamente. **b)** Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuya explotación constituye su objeto. **c)** Por aumento del número de socios a más de 25. **d)** Por la declaración de quiebra de la sociedad. **e)** Por decisión de la Junta General de Socios adoptada conforme a las reglas dadas para las reformas estatutarias y las disposiciones de la Ley. **f)** Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en la Ley. **g)** Por ocurrencia de pérdidas que reduzcan el capital por debajo del 50%. **h)** Por las demás causales señaladas en la Ley. **PARÁGRAFO.** En los casos previstos en el Código de Comercio, podrá evitarse la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso, según la causal ocurrida, con observancia de las reglas establecidas para las reformas de estatutos, a condición de que el acuerdo se normalice dentro de los seis meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

**VIGÉSIMO SÉPTIMO: LIQUIDACIÓN.** Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación en la forma indicada en la Ley. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la inmediata liquidación. La "razón social", una vez disuelta, se adicionará con la expresión "**EN LIQUIDACIÓN**". Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la Ley. La liquidación del patrimonio social se hará por un liquidador o por varios liquidadores nombrados por una Junta General. El nombramiento se inscribirá en el registro público de comercio. Si la Junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación

la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el registro de comercio y será su suplente quien figure como tal en el mismo registro. No obstante lo anterior, podrá hacerse la liquidación por los mismos socios, si así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la Junta General de Socios. Por tanto, si transcurridos 30 días hábiles desde la fecha en que se designó liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador. Los liquidadores deberán informar a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico que circule regularmente en el lugar del domicilio social y se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio de la sociedad. Además, tendrá los deberes y funciones adicionales que determine la Ley. Durante el período de liquidación que determine la Ley. Durante el período de liquidación la Junta General de socios, se reunirá en las fechas indicadas en los estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores. Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribución. El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre prelación de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, la que se distribuirá entre los socios en caso contrario. Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes, la distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación. La Junta General de Socios podrá aprobar la adjudicación de bienes en especie a los socios con el voto de un número plural de socios que represente el 51% de las cuotas en que se divide el capital social. El acta se protocolizará en una Notaría del domicilio principal. Hecha la liquidación de lo que a cada uno de los socios corresponda, los liquidadores convocarán a la Junta General de Socios para que apruebe las cuentas y el acta a que se refiere el artículo anterior. Estas decisiones podrán adoptarse con el voto favorable de la mayoría de los socios que concurran, cualquiera que sea el valor de las cuotas que representen en la sociedad. Si hecha debidamente la convocatoria no concurre ningún socio, los liquidadores convocarán en la misma forma a una segunda reunión para dentro de los 10 días hábiles siguientes; si a dicha reunión tampoco concurre ninguno, se tendrá por aprobadas las cuentas de los liquidadores, las cuales no podrán ser posteriormente impugnadas. Aprobada la cuenta final de la liquidación, se entregará a los socios lo que les corresponda, y así hay ausentes, o son numerosos, los liquidadores los citarán por medio de avisos que se publicarán por lo menos tres veces, con intervalo de 8 a 10 días

hábiles, en periódico que circule en el lugar del domicilio social. Hecha la citación anterior y transcurridos 10 días hábiles después de la última publicación los liquidadores entregarán a la Junta Departamental de Beneficencia del lugar, a la que funciones en el lugar más cercano, los bienes que correspondan a los socios que no se hayan presentado a recibirlos, quienes solo podrán reclamar su entrega dentro del año siguiente, transcurrido el cual los bienes pasarán a ser de propiedad de la entidad de beneficencia, para lo cual el liquidador entregará los documentos de traspaso a que haya lugar. **VIGÉSIMO NOVENO: TRIBUNAL DE ARBITRAMIENTO.** Las diferencias que ocurran a los socios entre sí o con la sociedad, con motivo del contrato social, se someterán a decisión arbitral. Los árbitros serán tres, nombrados de acuerdo a la Ley, fallarán en derecho y quedan facultados para transigir las opuestas pretensiones. En lo no previsto en este artículo se aplicarán las normas pertinentes del código de comercio. **TRIGÉSIMO: NOMBRAMIENTOS.** Se designó como Gerente a **WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO**, identificado con la cédula de ciudadanía **11'800.587** de Quibdó y como suplente a **WILLIAM DUQUE PALACIOS**, identificado con la cédula de ciudadanía **19'472.170** de Bogotá, D.C., quienes se hallan presentes en este acto y aceptan su denominación.

Leídos los presentes estatutos, fueron aceptados en forma unánime por todos y cada uno de los socios, en la ciudad de Quibdó, Departamento del Chocó a los seis (6) días del mes de febrero del año 2004.

**WILBER AIRTON SALCEDO CATAÑO**  
C.C. 11'800.587 de Quibdó

**FREDDY GARRIDO HINESTROZA**  
C.C. 11'799.984 de Quibdó

**ERIKA LEMOS MENA**  
C.C. 43'827.443 de Itagüí (Ant.)

**WILLIAM DUQUE PALACIOS**  
C.C. 19'472.170 de Bogotá

# PORTAFOLIO DE SERVICIOS

# Arquiling Ltda.

**Obras con Calidad**



## Futuro Cliente...

La Sociedad Comercial denominada **Arquing Ltda.** desea presentarse por este medio como una Empresa de actividad comercial y de negocios con jerarquía en todo el territorio colombiano, pero especialmente en el Departamento del Chocó.

Nuestra intención es compartir con usted unos minutos, presentarle nuestro portafolio de servicios profesionales para que lo compare con los proyectos que deba desarrollar y, si lo desea, invitarlo a que forme parte de nuestro banco de clientes, en donde nos comprometemos a llevarlo a ser el líder que necesita su región y el país.

Este nuevo milenio es una época que se caracteriza por transformar el mundo en una aldea, dar un valor muy especial al conocimiento y al manejo de la información, la búsqueda de la propia identidad entre tanta diversidad, al rescate de lo cultural y al intercambio sin frontera.

Esto nos obliga a proyectar espacios de vida, donde nos percibimos como una grupo que maneja información y conocimiento; lo anterior nos permitirá concebirnos como un ente que ofrece múltiples servicios (Avalúos, Construcciones, Consultorías, Interventoría, Manejo Ambiental, Explotaciones Mineras y Asesorías Administrativas), que pretendemos constituirnos en una red en la que circula conocimiento e información muy avanzada, para que sea tomada, comprendida y aplicada en la región.

La sociedad **Arquing Ltda.** con su equipo interdisciplinario de profesionales, está capacitada para formular alternativas de solución y se compromete en su implementación a contribuir en mejorar la calidad de vida.

# Presentación Institucional

**Arquing Ltda.** Es una empresa reconocida mediante la Escritura Pública 415 del 28 de Julio de 2004; que ofrecemos los servicios de: Avalúos, Construcciones, Consultorías, Interventoría, Manejo ambiental, Explotaciones Mineras y Asesorías Administrativas.

## Misión

**Arquing Ltda.** propende por contribuir al mejoramiento integral y permanente de la forma como se vienen adelantando los procesos para la gestión de proyectos, en los cuales se fortalece la sociedad civil motivando su participación activa, organizada y planificada, para incidir en el ámbito de lo público, en el pleno uso de sus derechos humanos y constitucionales.

## Visión

**Arquing Ltda.** se proyecta como una empresa que participa de manera activa en el diseño, la ejecución, el monitoreo y la evaluación de los programas y proyectos regionales.

La Sociedad Comercial **ARQUING** Ltda.  
promueve la vivencia de los siguientes valores

**Honestidad**

Entendida como el desempeño transparente de las funciones que conducen a la prestación de un servicio de calidad humana y técnica a nuestros beneficiarios (futuros clientes).

**Respeto**

Valorar y reconocer la identidad del otro para darle un trato digno y acorde con su situación.

**Valores**

**Responsabilidad**

La voluntad para responder y dar razón ante sí mismo y ante los demás por nuestros actos y las consecuencias de los mismos.

**Compromiso Social**

Voluntad para utilizar la capacidad de trabajo individual y en equipo para contribuir al desarrollo del país, la región y de la sociedad en general.

# Servicios que le Ofrecemos

## Como Constructores

**Obras Civiles Hidráulicas**

**Obras Sanitarias y Ambientales**

**Edificaciones y Obras de Urbanismo**

**Obras para Minería e Hidrocarburos**

**Obras de Transporte y Complementarios**

## Como Consultores

**Agricultura y Desarrollo Rural**

**Industria**

**Social**

**Ambiental**

**Telecomunicaciones**

**Transporte**

**Desarrollo Urbano**

**Suministro de Agua y Saneamiento**

# Quienes Somos

Somos un grupo de profesionales capacitados para:

- Trabajar en el área del diseño arquitectónico, urbanismo y la construcción; con habilidades orientadas a la docencia, formulación y gestión de proyectos, interventoría, asesorías, dirección de obra y presupuestos.
- Analizar las necesidades de manejo de información y plantear soluciones mediante diseño de sistemas que optimicen todos los procesos que conducen a la toma de decisiones. Así como también, evaluar técnica, científica y socialmente proyectos relacionados con el manejo de recursos y servicios que proyecten espacios de vida.

Atentamente,

**"ARQUING LTDA."**  
**ARQUITECTURA E INGENIERÍA LIMITADA**